



Residente en Mallorca, Permiso de conducir B-1



PERFIL

Más de 10 años de experiencia en el sector de distribución y en hostelería como Comercial en la gestión de Canal **HORECA** de gama medio/alta. Apasionado de la gastronomía, con experiencia en desarrollo de negocio, relación directa con clientes y posicionamiento de marca. Conocimiento y formación en café y vinos de las distintas DO.

COMPETENCIAS y VALORES

- Cercanía
- Honestidad
- Humildad
- Orientación a resultados
- Trabajo en equipo
- Orientación al cambio
- Apertura de clientes
- Atención al cliente
- Negociación

EXPERIENCIA PROFESIONAL

→ Desde 2015

Comercial & Ventas Café Canal HORECA

Distribuciones Servera



- Creación de la marca **Café Touché**: diseño, campaña de comunicación en redes, selección del café.
- Renovación de la marca **Cafés Vértice**.
- Responsable de la cartera de clientes asignados y visitas comerciales de las marcas **Vértice Café** y **Touché Café**.
- Confección de propuestas y presupuestos. Fidelizar a los clientes y potenciar la compra, tanto de gama de producto actual como de complementos.
- Como experto en café, ofrecer asesoramiento y mantenimiento básico de maquinaria.
- Seguimiento de la evolución de clientes captados y desarrollo de nuevos productos.
- Responsable del desarrollo de los clientes a través de la ampliación de referencias.
- Control y seguimiento de los objetivos marcados por la empresa.

→ 2013 - 2015

Comercial & Ventas Café Canal HORECA

Grupo Bagur



- Responsable de la cartera de clientes asignados y visitas comerciales de la marca **Caffè Diemme**.
- Como experto en café, ofrecer asesoramiento y mantenimiento básico de maquinaria.
- Seguimiento de la deuda de los clientes y la gestión de cobros.

→ 2009 - 2013

Gerente Propietario Restaurante

Restaurante Ca'n Toniet



- Gestión íntegra del funcionamiento diario y rendimiento del restaurante, del personal, del producto y la producción, del marketing y la comunicación.
- Creación de menús de calidad, creativos y propios siempre manteniendo los estándares de calidad de producto y servicio. Organización de diversa escala de eventos: cenas de grupo, cenas maridaje, etc.

→ 2008 - 2009

Comercial & Ventas Café Canal HORECA

Serving & Café S.L.



- Venta y distribución de cápsulas de **café illy** para Vending (B2B). Gestión, captación y fidelización de clientes. Negociación comercial. Seguimiento y mantenimiento del canal de distribución de Mallorca..

COMPETENCIAS Profesionales

IDIOMAS



ESPAÑOL - Lengua materna



CATALÁN - Lengua materna



INGLÉS - Intermedio



ALEMÁN - Básico

OTRAS COMPETENCIAS

- **Microsoft Office:** Nivel Usuario Paquete Office (Outlook, Word, Excel, PowerPoint)
- **RRSS:** Google, Gmail, Facebook, Instagram, Twitter

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Curso de Riesgos Laborales** (2012)
- **Certificación de Manipulación de Alimentos** (2012)
- **Gestión de Bares & Cafeterías** CAEB (2011)

AFICIONES

- Gastronomía, Deporte, Música, Cine

EXPERIENCIA PROFESIONAL

→ 2007- 2008

Comercial de Software ERP

Prosystem Consultoría De Proyectos Y Aplicaciones S.L.

- Venta, comercialización y asesoramiento de productos y servicios de Prosystem, entre ellos, gsBASE, plataforma de desarrollo de soluciones y programas de gestión empresarial. Captación de nuevos clientes y prospección de mercado.



→ 2004 – 2007

Recepcionista

Gran Hotel Son Net 5*



GRAN HOTEL
SON NET
MALLORCA

Desarrollo de las funciones habituales de recepcionista de hotel: reservas, check-in, check-out, información sobre las tarifas, instalaciones, facturación, gestión de reservas y auditoría nocturna atendiendo las solicitudes y quejas de los clientes hasta lograr su entera satisfacción.

FORMACIÓN

→ 2021 Curso de Vinificación

Escuela De Hostelería De Les Illes Balears (EHIB)



Elaboración y cata de vinos. Composición de la uva y del vino. Tipos y estilos de vino. Métodos de elaboración. Principales variedades. Principales zonas de producción tanto españolas como internacionales. Introducción a los principales conceptos de maridaje. Métodos de elaboración (ánforas, crianza, reserva). Vinos espumosos.

→ 2012 Sumillería 1 & Sumillería 2

Escuela De Hostelería De Les Illes Balears (EHIB)



Historia y orígenes del vino, de España y Europeos (locales, DO emergentes y tradicionales), la elaboración del cava (varietales, coupage, evolución, etc.), clasificación del vino, aromas, sabores básicos, defectos y virtudes del vino. Saber situar las diferentes regiones vinícolas, conocimientos fundamentales para la elaboración del vino, clasificación del vino según sus orígenes.

→ 2008 Gestión y Promoción Del Café

Universidad del Café Illy Barcelona



UNIVERSITÀ
del CAFFÈ
www.unicaffe.com

Centro de excelencia en la formación teórica y práctica sobre todos los aspectos relacionados con el café para productores de café, personal del sector Horeca como entendidos en la materia.

→ 2006 Mandos Intermedios Turísticos

Escuela De Turismo Felipe Moreno (EUT)



Entorno del turismo, Marketing turístico, Atención al cliente, Técnicas para hablar en público, Comunicación escrita, Técnicas de recepción, Calidad de servicio, Food & Beverage, Gestión de equipos de trabajo, Prevención de riesgos laborales, Turismo sostenible, Inglés, Alemán, Ofimática.

