



ID-58355 DAVID

16/05/70

MADRID

EXPERIENCIA

Noviembre 2011- Actualidad

RECURSOS EN PUNTO DE VENTA S.L. (RPV)

Coordinador de ventas de rutas de preventa de Coca Cola European Partner

- Primero responsable de zona sierra Guadarrama para RPV con la gestión de ocho rutas posteriormente Jefe de ventas (2013-2015) de la red comercial con cinco coordinadores y 54 comerciales de rutas de preventa.
- Tras reestructuración (año 2015- actual) Coordinador de Zona Centro (barrio Salamanca, zona Castellana) de Madrid.

2008- 2011 EXCLUSIVAS PRIEGO S.L.

Delegado de ventas responsable de Castilla la Mancha. y León, dirigiendo equipo de gestores para el mantenimiento ,creación y gestión de zona. Distribuidora exclusiva de Ron Legendario, referencia icono en el segmento de los alcoholes.

2006-2007 DISTRIBARIA CERVEZAS MADRID

DISTRIBUIDOR MAHOU

Jefe de Equipo

- Gestor de zona en la introducción y mantenimiento de la marca con la colaboración constante de Fábrica
- Apreciable crecimiento en el segundo semestre del año referencias de gestiones derivadas de acuerdos concretos negociados personalmente los cuales generaron importantes crecimientos al distribuidor.

2002-2006 DIBECE S.A. HEINEKEN ESPAÑA MADRID

Inspector de Ventas

- Responsable del punto de venta barril y caja para su implantación, negociación y mantenimiento.
- Desarrollo de toda la supervisión diaria de la sala comercial en cuanto a la rentabilidad del PdV sus modificaciones y/o alteraciones.
- Gestión del crecimiento o decrecimiento de la cartera mediante el manejo sistemas operativos como SAP a nivel individual y colectivo.
- Recurrí a la implantación y elaboración de concursos, promociones constantes que motivaron e incentivaron el departamento comercial.

1996-2002 DISTRIBUCIONES ALCAHUZ LEGANES (MADRID)
DISTRIBUIDOR HEINEKEN ESPAÑA

Promotor de Ventas

- Responsable de seis comerciales de los cuales controlaba su gestión de venta resultados y elaboración de objetivos.
- Implemente el trabajo en parejas para la consecución de determinados objetivos lo que significó el mayor crecimiento en ventas de esos últimos cinco años.
- Único negociador y gestor de los puntos de venta de barril, tratando descuentos y anticipos directamente de mi cuenta.

1990-1996 DISTRIBUCIONES ITACA PINTO (MADRID)

Gestor comercial interno

- Incremente las ventas desde el primer año.
- Realice tareas de control en el maestro de clientes que llevaron a optimizar los resultados.

FORMACION

1976-1988 COLEGIO MAYOR LA SALLE GRIÑON MADRID

- Nivel académico COU
- Diplomado en Técnicas de Ventas por Consejeros en Gestión Personal (C.G.P.) MADRID
- Diplomado en gestión de Ventas por el mismo centro.

- Diplomado en Dirección de Equipos por Development Systems, en Alovera(GUADALAJARA)
- Ofimática a nivel usuario, correo electrónico, SAP.
- Idioma Ingles nivel medio hablado y escrito.