



ID-36410 José M.

Experiencia profesional

Enero 2019 – Actual. BODEGAS ISMAEL ARROYO SL. Responsable Comercial Nacional

- Control de la distribución horeca y alimentación a nivel nacional.
- Implantación de precios a distribución y horeca.
- Acuerdos y negociación con Alimentación.
- Seguimiento de cobros.
- Planes anuales de distribución y ventas con objetivos.
- Formación a vendedores del distribuidor de mi producto.
- Apoyo al distribuidor de cada zona.

28022 Madrid



1981

Junio 2016 – enero 2019. XQ SPIRITS. Delegado Comercial Nacional

- Empresa dedicada a la venta de vinos y espirituosos a nivel nacional.
- Responsable de la distribución y alimentación a nivel nacional.
- Preparación de presupuestos para nacional.
- Introducción de nuevas marcas en el sector, tanto en distribución horeca como alimentación.

Noviembre 2012 – junio 2016. BODEGAS CAMPO REALES. Delegado Nacional.

- Empresa dedicada a la venta de vinos.
- Control Nacional de distribución, tiendas especializadas y alimentación.
- Formación a los vendedores.
- Control de cobros.
- Planes anuales de las marcas.

Septiembre 2010 – septiembre 2012. VARMA. Responsable de zona.

Empresa dedicada a la venta de vinos y espirituosos.

- Venta directa a horeca y gestión de distribución Madrid.
- Control de acuerdos de consumo de las marcas.
- Seguimiento de ventas y promociones.
- Introducción de nuevas marcas en el sector.

Octubre 2006 – Julio 2010. RED BULL. Jefe de Zona

- Acompañamiento a la red de ventas.
- Formación a los vendedores del distribuidor.
- Seguimiento de ventas.
- Cierre de acuerdos y seguimiento.

- **Junio 2001 – septiembre 2006. ZADIBE. Responsable de zona.**

Empresa dedicada a la venta de vinos y espirituosos.

- Realización de seguimiento de los distribuidores y nuevas aperturas.
- Introducción de marcas, tanto de vino como espirituosos.
- Formación a la red de ventas del distribuidor.
- Acompañamiento a la red de ventas para apoyo de horeca.
- Zona cubierta Madrid y las dos castillas.

Formación.

Colegio Ramón Carande. EGB.

Instituto Palas Atenea. Bachillerato.

Información adicional.

- Varios cursos de técnicas de ventas.
- Cursos de catas y formación de vinos.
- Manejo paquete Office.
- Persona con iniciativa propia, sociable, flexible.
- Amplia capacidad de trabajo.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Permiso de conducir.