



Curriculum Vitae

Actualizado Octubre 2024

Información Personal

Nombre y apellidos

David Susiac García

Dirección

C/ Laponia, 5. - C.P.: 28030, Madrid. (España)

Teléfono - Email

679 46 29 50 - david.industrial@gmail.com

Lugar y fecha de nacimiento

España, 07/12/1979 - Estado civil: Casado. Carnet conducir B.

Experiencia Laboral

MANIPA GRUPO NORTHWOOD

Jefe Nacional de Ventas

Agosto 2023 - Actualidad

Multinacional inglesa de papel, con varias fábricas propias de papel tipo celulosa, para higiene. Cargo: Jefatura de ventas nacional en Manipa. Con 1 comercial y 2 back office a mi cargo.

Funciones: Elaboración del plan estratégico de ventas de la empresa. Designación de distribuidores por las distintas zonas de España, así como asesoramiento, formación, y monitorización de sus resultados. También gestión de las grandes cuentas corporativas de la empresa: sobre todo cadenas medianas y grandes de Horeca y Restauración Organizada.

MULTIVAC ESPAÑA

Delegado de Ventas

Marzo 2023 - Agosto 2023

Multinacional Alemana, fabricante de maquinaria para procesado y envasado de alimentos. Cargo: Delegado de ventas: zona Centro, ambas Castillas y norte de España. División films.

Funciones: Venta de films rígidos y flexibles, para envasado automático en flowpack, doypack, termoformado, termosellado, skin y campanas de vacío. Reportando y trabajando con C.R.M. Elaboración de la estrategia de ventas, sectorizada por tipología de cliente: industria cárnica y embutido, envasadores de frutas y verduras, elaboradoras de pescado y congelado, sector snacks y patatas fritas, catering y platos preparados, panadería y dulce, supermercados, otros.

UNION PAPELERA MERCHANTING

Responsable Delegación Centro

Año: 2019 - Marzo 2023

Empresa española dedicada a la distribución de papel para la industria gráfica, así como consumibles de packaging para todos los sectores: Industria, transporte, e-commerce... Cargo: Responsable comercial delegación centro. Con 6 comerciales y 3 back office a mi cargo

Funciones: Responsable comercial grandes cuentas, así como dirección y coordinación de un equipo comercial, formado por 9 personas. Coordinación del back office y logística. Desarrollo de nuevas líneas de negocio: embalaje para e-commerce: packaging ecológico, envases para alimentación - HORECA, consumibles para higiene industrial, etc.

GRUPO DISEÑOS - NT

Jefe nacional Ventas
Responsable de Grandes Cuentas

Año: 2009 – 2019

Empresa dedicada a la fabricación, tanto en España como en China, de bolsas publicitarias. Fabricadas en materiales como: papel, cartón, tejido TST Non-woven, rafia, algodón, etc.
Cargo: Responsable de Ventas: División Retail y Distribución. Responsable de Gran Cuenta.

Funciones: Gestión, seguimiento y captación de grandes empresas. Coordinación de un equipo comercial formado por cuatro comerciales, dos back office y mas de 50 distribuidores. Gran cartera de clientes: Publicistas, cadenas de Supermercado, cadenas de moda, laboratorios, etc.

PIGMEA (GRUPO DISEÑOS - NT)

Delegado de ventas

Año: 2014 – 2018

Fabricante de films flexibles, para envasado automático de alimentos. (Flowpack, Doypack, ...)

Cargo: Delegado de ventas zona centro y ambas Castillas.

Funciones: Asesoramiento técnico y venta, en clientes de tipología industria alimentaria. Envasadores de verdura, snacks, legumbre y pasta, dulce, café,... (Cartera de clientes propia).

GRUPO ALIBERICO PACKAGING

Responsable Comercial
División: Mayoristas - Distribuidores

Año: 2007 – 2009

Empresa dedicada a la fabricación de envases de aluminio para alimentación y hostelería.

Cargo: Responsable comercial de Zona centro, Levante y Baleares, canal distribuidores.

Funciones: seguimiento y apoyo a los distribuidores de zona. Responsable de la estrategia comercial a seguir, con apertura de nuevos clientes en zonas menos desarrolladas.

ENVASES Y EMBALAJES MUGO

Responsable Compras - estrategia

Año: 2001 – 2007

Empresa ubicada en Mercamadrid, dedicada a la distribución y venta al por menor, de envases y embalajes para la alimentación y la hostelería. Con 3 puntos de venta.

Cargo: Responsable de administración & compras. También labores como planificación de estrategias de venta y fidelización de clientes en los puntos de venta.

Educación y formación

Formación Titulada

- Bachillerato B.U.P. *Instituto Antonio Gala*. Coslada (Madrid)
- F.P. Grado Medio Administrativo Contable. *Instituto Miguel Catalán* Coslada (Madrid)

Cursos de Perfeccionamiento

- Curso de Contabilidad y análisis financiero.
- Curso de Técnicas de venta - CRM - E-commerce.
- Curso de Gestion de cobro y análisis de riesgo de clientes.
- Actualmente curso clases de Inglés, preparando *First Certificate*.
- Curso de Ofimática y Diseño Gráfico (*Outlook, Word, Excel, Corel Draw, Photoshop,...*)

Otras Habilidades Personales

- Persona resolutiva, dinámica y acostumbrado a trabajar en equipo.
- Capacidad para trabajar en Inglés. Nivel medio alto.
- Amplia experiencia en gestión de equipos comerciales y elaboración de estrategias integrales de venta, trabajando con objetivos prefijados.
- Capacidad para resolver incidencias y contratiempos en el proceso de la venta.
- Don de gentes y amplia cartera comercial tanto en Retail como en Grandes Cuentas y Gran Distribución. En sectores como: Moda y Calzado, Supermercado, Industria Alimentaria, Cadenas Hostelería, Publicidad, Distribuidores de packaging, Editoriales, etc.

Referencias personales

Serán facilitadas, previa petición del interesado.