

ID-47545 ALBERTO

Dirección: Autol 26560 La Rioja

Edad: 46



Me considero una persona altamente motivada y con buen humor, siempre comprometido en conseguir los objetivos, entregando regularmente informes de actuación que mejoren los resultados diarios y la toma de decisiones estratégicas de la organización. Mi objetivo actualmente es encontrar un puesto en una buena empresa, donde poder contribuir a la mejora de los resultados de la compañía y que al mismo tiempo me permita crecer personalmente desempeñando mis funciones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2020-2023

DELEGADO COMERCIAL SOMMOS Garnacha S.L.

- [D.O. CALATAYUD, I.G.P.]
Todos las labores relativas a la dirección de la unidad de negocio vitivinícola, desde la gestión del viñedo hasta la cría y el embotellado de vino y venta del producto final. Creación de un plan estratégico 21/25 para el negocio y un plan de ventas para conseguir vender los vinos de la bodega por cupos anuales, **a través del plan “los 500 de alquez”, un plan destinado a 500 establecimientos del canal HORECA**

2018- 2020

DELEGADO COMERCIAL HORECA ZONA NORTE BODEGAS COPABOCA S.L.

- Técnico comercial gestionando directamente el canal HORECA en País Vasco, Navarra, Aragón, Rioja, Cataluña, y Galicia y supervisando Asturias, Cantabria y Castilla León con 2 personas a mi cargo.
- Especialista en la comercialización de vinos de vinos D.O.Ca. Rioja, D.O. Ribera del Duero, D.O. Rueda y D.O. Cava.
- Principales logros, hacer más de 20 distribuidores y empezar a trabajar con algunas de las distribuidoras más importantes del país.

2016 - 2018

DELEGADO COMERCIAL PAGOS DE LEZA S.L.

[DOCA RIOJA]

- Técnico Comercial con 4 personas a mi cargo, reestructurando el departamento de ventas tanto nacional como exportación.
Planificando estrategias comerciales, elaborando presupuestos, y planes de trabajo así como agendas en el canal HORECA.
- Creando novedosas promociones para los clientes (sobre todo en el mercado Nacional). Siendo también una parte importante de la promoción de la bodega ya que trabajo de forma muy activa junto con el equipo realizando catas y eventos relacionados con nuestros vinos y bodega.
- Principales logros, cambiar varios distribuidores por otros mejores en el mercado Local, además de introducir nuestros vinos en países como Canadá, Estados Unidos, México, Polonia, Dinamarca e Islas Cayman en unos pocos meses.

2015 - 2016

JEFE DE VENTAS HORECA BODEGAS Y VIÑEDOS TAMARAL S.L.U.

[D.O. RIBERA DEL DUERO]

- Técnico comercial en la venta de vinos dentro del mercado nacional, siendo responsable directo de la zona norte.
- Trabajando con los distribuidores históricos de la bodega y realización del Scouting para hacer nuevos distribuidores.
- Realización de presupuestos, planes de trabajo y ventas.
- Responsable de la promoción y márketing realizando catas y eventos relacionados con los diferentes productos.
- Principales logros, incrementar las ventas en un 29% y crear 6 nuevos distribuidores en 6 meses.

2014 - 2015

JEFE DE EXPORTACIÓN Y RESPONSABLE COMERCIAL PARA LA RIOJA

BODEGAS FUENMAYOR S.A.

[DOCA RIOJA]

- Gestión directa de las cuentas del canal Horeca y clientes directos en La Rioja, trabajando con establecimientos tan prestigiosos como Delicatto, La Merced, La Tavina, Lorenhosteco (Tio Agus y La Gota de Vino), La Taberna del Tio Blás, El Muro, Mesón Chuchi, Restaurante La Alameda, Sopitas, Las Cubanas, Mesón Jabugo y muchos más, incluidas tiendas especializadas.
- Técnico en comercio internacional, realizando labores de venta de vinos tranquilos y espumosos, embotellados y a granel en mercados internacionales como China, USA, Japón, Letonia, Reino Unido, México, Canadá, Francia, Alemania, Irlanda, Japón, Polonia Etc.

2004 – 2014

DIRECTOR COMERCIAL - MAESTRO CAVISTA CAVAS DEL TURIASO S.L.

[DO CAVA Y CAMPO DE BORJA]

- Posicionamiento en Horeca de las marcas Monasterio de Veruela y 1986, acompañando y formando en cavas a la fuerza de venta de los diferentes distribuidores, principalmente en Aragón y Madrid
- Exportación en los mercados U.S.A., Méjico, Canadá, Japón, Inglaterra, Alemania, Bélgica, Holanda, Suecia. Comunicación y marketing: organización de eventos promocionales y catas.
- Desarrollo del mercado nacional y grandes cuentas, El Corte Inglés, Sabeco, Alcampo, Grupo El Arbol, Makro, Supermercados Sanchez Romero, Etc.
- Principales logros: En dos campañas pasamos de una producción y venta de 25.000 botellas a más de 250.000, estableciéndonos en los principales puntos de venta nacionales: Corte Inglés, Sanchez Romero.

1996 - 2003

DIRECTOR TECNICO Y COMERCIAL FINCA SAN JORGE S.L. [I.G.P.]

- Gestión Comercial: Venta de la producción de uva.
- Coordinador de campañas y equipos de trabajo.
- Planificación de riegos, tratamientos podas y cosechas.
- Gestión de compras y mantenimiento.
- Replantación y emparrado de 100 hectáreas.
- Principales logros: acuerdo comercial para el suministro de nuestras uvas a un importante grupo bodeguero, vendiéndole cada año 2.000.000 de kg aproximadamente, durante 8 años.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- 2008 MASTER EN VITICULTURA ENOLOGÍA Y MARKETING DEL VINO.
 - 1999 SUMILLERÍA, HOSTELERÍA Y TURISMO
 - 1993 AUXILIAR ADMINISTRATIVO I.E.S VALLE DEL CIDACOS.
 - IDIOMAS INGLÉS - NIVEL INTERMEDIO B1.2
 - INFORMATICA CRM - POWER BI - PAQUETE OFICCE
-