

CURRÍCULUM VITAE

ID-58903 Enrique Antonio

DATOS PERSONALES

Nacido en Valencia el 25/08/1975 (45 años)

46022 Valencia



FORMACIÓN ACADÉMICA

- EGB Colegio Pío XII (Valencia).
- Auxiliar Electricista FP2, EPLA Godella (Valencia).
- Grado Superior en Actividades Físicas y Deportivas.
- Master en Psicología Deportiva.
- Master en Coaching.
- Psicología Universidad UNED (Cursando actualmente).

OTROS CURSOS

- Cursos ventas.
- Cursos formación a la venta.
- Cursos de marketing en ventas.
- Informática.
- Paquete Office.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Área Manager Gin Puerto de Indias, Beremot & Obsession Gin (Valencia, Castellón y Teruel) (2016-2022).**

Bebidas espirituosas, Licores, cerveza artesana,...

FUNCIONES: Establecimiento de rutas, control de presupuestos y consecución de estos, negociación con grandes cuentas, negociación con distribuidores y clientes al por mayor, almacenistas y grandes superficies de canal off (como Carrefour, El Corte Inglés, Makro, Consum,...), negociación con clientes finales de gran volumen (discotecas, beach clubs, salones de bodas, fallas, comparsas, ferias, conciertos, festivales,...).

- **Key Account Manager Comunidad Valenciana, Baleares, Aragón y Murcia. (Distribuciones La Poma) (2008-16)) bebidas espirituosas, cervezas y alimentación.**

FUNCIONES: Dirección y coordinación del equipo comercial, establecimiento de rutas, control de presupuestos y consecución de estos, negociación con grandes cuentas, negociación con distribuidores y clientes al por mayor, almacenistas y grandes superficies de canal off (como Carrefour, El Corte Inglés, Makro, Consum,...), negociación con clientes finales de gran volumen (discotecas, beach clubs, salones de bodas, fallas, comparsas, ferias, conciertos, festivales,...).

- **Key Account Manager (Borton World Brands) bebidas espirituosas, cervezas y alimentación. Zona Comunidad Valenciana. (2001-08).**

FUNCIONES: Dirección y coordinación del equipo comercial, establecimiento de rutas, control de presupuestos y consecución de estos, negociación con grandes cuentas, negociación con distribuidores y clientes al por mayor, almacenistas y grandes superficies de canal off (como Carrefour, El Corte Inglés, Makro, Consum,...), negociación con clientes finales de gran volumen (discotecas, beach clubs, salones de bodas, fallas, comparsas, ferias, conciertos, festivales,...).

- **Área Manager Valencia, Castellón y Tarragona en (Suministros Hosteleros García) (1998-01).**

FUNCIONES: Empecé como comercial y pasé a ser jefe de zona realizando la coordinación del equipo comercial para la consecución de objetivos, establecimientos de rutas, prospección y supervisión de las propuestas, realización de presupuestos, venta y cierre de estos supervisando a los comerciales.

IDIOMAS

Valenciano Nivel Alto (Hablado y Escrito).

Nociones de Inglés (Actualmente acudo clases en academia).

INFORMÁTICA

- Windows
- Procesadores de Texto: Microsoft Word
- Hojas de Cálculo: Excel
- Bases de Datos: Access
- Internet
- Power Point

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carné Conducir (A1, A, B, C1, C, btp)

Vehículo propio. (Coche y moto)