

CURRICULUM VITAE

MIGUEL

ID-560396



DATOS PERSONALES:

Fecha de Nacimiento: 29 de septiembre de 1.962. Jaén.

Estado Civil: Casado. 2 hijos.

Domicilio: 41807 Espartinas (Sevilla)

Carnet de conducir: B-1.

DATOS ACADÉMICOS:

- Curso 1º y 2º Derecho UNED. Albacete.
- Curso de Acceso Universidad. UNED. Albacete.
- Academia de Especialistas del Ejército del Aire (León 1981-1985).
A.B.A. E.A. León
- Bachiller Superior. Colegio Virgen de Gracia. Granada.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- Curso de Presentaciones efectivas "Creatividad, Expresión e Influencia para la Diferenciación. Diciembre 2.019 (Manum).
- *Performance Management Process*. Success Profile: "Perfiles de éxito, orientación a resultados". Noviembre 2017- marzo 2018. (Instituto de Formación Continua de la Universidad de Barcelona).
- Curso de Negociación Scotwork. Marzo 2015. (Scotwork España S.L.).
- Curso de Liderazgo Situacional. Enero 2.010 (Overlap).
- Curso de Entrenamiento de Habilidades Comerciales. Febrero 2.008.
- Manejo del Tiempo del Territorio. Año 2001
- Curso de Dirección y Coaching. Año 2.001
- Curso PSS 2000. Mejora en el Desempeño: Coaching. Año 2.000.
- Curso de Brest Prácticas del desarrollo de personas. Año 2.000.
- Curso de Creación y Desarrollo de Equipos. Año 2.000
- Curso de Técnicas Profesionales de Venta TPV III. Año 1999.
- Curso de Reuniones Eficaces y desarrollo de equipos. Año 1.999
- Curso de Técnicas de Venta. Año 1.993. Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Granada.
- Curso de Marketing. Año 1.991. UNICAJA y Consejería de Trabajo.
- Conocimientos de informática. Manejo del Paquete Office.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

CHUPA CHUPS S.A.U. (Grupo Perfetti Van Melle)
Sevilla julio 1998 – diciembre 2021

Dos etapas: 1ª julio 1998 - febrero 2002.

2ª febrero 2002 - diciembre 2021

2ª. Sevilla febrero 2002 – diciembre 2021

Cargo: Responsable Área. Wholesaler Manager

Funciones: Durante esta etapa asumo progresivamente, además de la supervisión del equipo comercial, la gestión de las cuentas de los mayoristas de Sevilla, Huelva, Cádiz, Córdoba y Extremadura, tanto en el canal tradicional impulso como en clientes del canal de alimentación.

Los logros alcanzados en Chupa Chups han sido muchos.

He conseguido mejorar progresivamente mis resultados. Tanto los personales en venta neta, gross margin, clientes nuevos, introducción de referencias nuevas, como en aquellos relativos al desarrollo de los equipos que he liderado.

He potenciado los KPI's clave para la zona de Andalucía y Extremadura. (Chupa Chups, Smint, Mentos, Mentos Gum, Golia, Fisherman's Friend, Happydent).

He desarrollado y marcado el Budget. de mi zona en estrecha relación con distribuidores y mayoristas, realizando firma de plantillas, seguimiento de los objetivos comerciales, asegurando la distribución en el medio-largo plazo en las zonas de influencia, He contribuido a construir relaciones fuertes y beneficiosas con nuestros partners y distribuidores.

He desarrollado al equipo de GPV para ser best in class dentro de su área.

He Planificado y coordinado planes comerciales, de desarrollo de negocio y motivación de las fuerzas comerciales de los distribuidores clave, realizando continuas actividades de sell - in y sell - out en mi zona.

1ª. Sevilla Julio 1998 – enero 2002.

Cargo: Supervisor Equipo Distribución de Andalucía Occidental y Extremadura.

Funciones: Implantar la estrategia de distribución y merchandising para el canal impulso coordinando, seleccionando, motivando, formando y supervisando las actuaciones de un equipo de 11 delegados en la zona de Andalucía Occidental y Extremadura.

EDITORIAL VICENS VIVES.

Sevilla febrero 1996 – febrero 1998.

Cargo: Director Territorial de Ventas de la Delegación de Andalucía.

Funciones: Realizo tareas de control y gestión sobre la labor de un equipo comercial compuesto por 10 delegados y 13 promotores, con funciones de dirección selección, formación, entrenamiento y motivación del mismo. A la vez soy responsable de las negociaciones con grandes clientes y distribuidores, así como del establecimiento de nuevos canales de distribución y venta.

EDITORIAL LUIS VIVES.

Granada enero 1991 – enero 1996.

Cargo: Delegado Comercial. En esta fecha entro a formar parte del equipo comercial de la Editorial Luis Vives, siendo responsable de la zona de Granada y Provincia.

Funciones: Promoción, prescripción y venta de su fondo editorial, en Centros Educativos, librerías, grandes superficies, distribuidores y Organismos Públicos.

**BASE AEREA DE ALBACETE. Ala 14. EJERCITO DEL AIRE
Albacete Julio 1985 - junio 1990.**

Cargo: **Sargento 1º Especialista.** Armero Artificiero.

Funciones: Durante este periodo de tiempo realizo labores de mi especialidad en la Línea de Vuelo, así como otras propias de mi condición como Militar de Carrera. Trabajo con avión de caza Miraje F1. todo lo referente al Armamento del avión, asiento eyectable y depósitos de combustible auxiliares.

En junio de 1990 solicito a petición propia, el retiro del servicio activo.

En la actualidad: en búsqueda de un nuevo e ilusionante reto profesional.

Tengo una amplia experiencia trabajando en Multinacional dirigiendo equipos de ventas, gestionando mayoristas y planificando acciones para conseguir los objetivos propuestos. En mi sector tengo un amplio conocimiento de las zonas de Andalucía Occidental y Extremadura en el canal de Impulso / tradicional, así como en el de Alimentación / moderno.

Con orientación hacia el cliente y muy acostumbrado al trabajo por objetivos, habiendo obtenido reconocidos resultados en toda mi trayectoria.

Gran capacidad de negociación, planificación comercial y comunicación. Comprometido y muy motivado por los nuevos retos.