



ID-55769

Asturias

RESUMEN PROFESIONAL

- Experiencia comercial en Gran Consumo e Industria Farmacéutica.
- Familiarizado con programas de gestión y acostumbrado a trabajar por objetivos.
- En búsqueda constante de formación y de aportar a los proyectos en los que me he participado.
- Con gran dosis de análisis para mejorar en el negocio y con el cliente.

EXPERIENCIA LABORAL

Delegado de ventas / Eladiet / 23/04 /2019 – 01/05/2020

Gestionando las provincias de Asturias, Cantabria, León y Lugo en el canal de Farmacia, Parafarmacia y Herbolario.

Atendiendo el censo de la Compañía, buscando nuevos clientes y oportunidades de ventas para poder conseguir los objetivos marcados.

Abriendo el canal Farmacias en Asturias y llegando a un acuerdo para referenciar productos en una cadena de perfumerías a nivel regional con 18 puntos de venta y con córner de parafarmacia una tipología de cliente que ELADIET nunca había explorado.

Buscando nuevos nichos de mercado como clínicas privadas con prescriptores, Naturópatas y clínicas de fisioterapia.

Abriendo clientes de alimentación ecológica que estaban empezando a referenciar complemento alimenticio.

Estaba en contacto con una importante cadena de supermercados asturiana para hacer una propuesta para referenciar productos.

Comunicando a Marketing las acciones de la competencia, así como las oportunidades que detectaba en el mercado.

Intentado llegar al consumidor final para mejorar la comunicación del Laboratorio al consumidor explicando quienes somos, que producto es y para qué es así como aprovechando para incluir dentro de los prospectos de los productos publicidad de productos complementarios al que el cliente iba a consumir para hacer sinergias.

Gestor de Marca / Bacardí España / 01/04/2002 – Diciembre 2018

Gestionando las provincias de Asturias, Cantabria, León, Zamora, Salamanca, La Coruña, Pontevedra y Palencia en canal HORECA, Mayoristas y tiendas especializadas durante estos años.

Gestor de las marcas premium que Bacardí referenció para trabajar en Hoteles de lujo, Restaurantes estrella Michelin, tiendas de alimentación delicatessen buscando clientes con alto poder adquisitivo que se querían diferenciar por consumir productos de alto standing.

Buscando oportunidades con nuevos formatos y productos en canal impulso, empresas de vending, gasolineras no asociadas, comprobando y controlando los acuerdos nacionales en estaciones de servicio.

Trabajando cadenas o tiendas de alimentación no asociadas para referenciar marcas o bien directamente o haciendo la venta transfer a través de un Mayoristas colaborador.

Gestionando el equipo de ventas de los mayoristas para crecer en nuestras marcas.

Gestionado equipo de ventas propio para aumentar la rotación de nuestras marcas, aumentar la rotación y favorecer los objetivos marcados por la Compañía.

Gestión integral de las marcas, poniendo en marcha los planes de marketing, buscando oportunidades para crecer, buscando nuevos clientes y distribuidores, planteando propuestas a la Compañía para poder llegar al consumidor.

En eso años lideré el lanzamiento de Bacardí Limón en Asturias y Cantabria, supervisé el Plan Universidades en Asturias, Cantabria, Navarra, Lugo, La Coruña y Santiago.

Gestioné el fin del contrato como Representante del en Salamanca siendo el primer gestor en hacer esa zona en nombre de Bacardí y con plena autonomía a la hora de negociar contratos, aportaciones y búsqueda de nuevas oportunidades.

En 2018 realicé el Test en Oviedo de la "RUTA MARTINI" en comunicación directa con la marca en España y haciendo que ese plan sea un éxito y se haya importado a todo el territorio nacional.

Coordinador Bacardí Limón en Asturias / Roypasa / 01/09/2001 – 30/03/2002

Lanzamiento de la marca Bacardí Limón en Asturias.

Coordinador de la campaña de lanzamiento identificando oportunidades entre el público joven y liderando el mundo Universitario.

A través de las diferentes facultades que organizaban en Asturias los viajes de estudios logramos patrocinar sus fiestas para recaudar dinero para el viaje siendo la marca junto con el resto del porfolio de la Compañía exclusiva en sus eventos.

FORMACIÓN

EGB – 1982 / 1991 – COLEGIO DE LA INMACULADA GIJON

BACHILLER – 1991 / 1996 – INSTITUTO EL PILES GIJON

FP ADMINISTRATIVO – 1996 / 1998 – INSTITUTO DE LA ALGODONERA

OTROS DATOS

- Informática a nivel de usuario conocedor de los programas CRM
- Disponibilidad para viajar
- Carnet de conducir
- Inglés nivel básico y asistiendo a clases para mejorar mi conocimiento