



Curriculum Vitae

DATOS PERSONALES:

ANTONIO GONZALEZ MONTES

MOVIL: 647850385

E-MAIL: anthonygmontes@hotmail.com

NACIDO EN VALENCIA (ESPAÑA) EL 12 DE ENERO DE 1978

Residencia: Alcala de Henares(Madrid)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Marzo 2019 - En la actualidad **Desarrollador de Mercado** en Coca Cola Iberian Partner, realizando las siguientes funciones:

- Negociar con el cliente el precio de venta del producto, respetando los criterios definidos por la Dirección.
- Introducción de productos nuevos.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio, en mi zona de actuación, asegurando el desarrollo de las mismas.
- Gestionar cartera de clientes, analizando sus necesidades.
- Análisis del mercado de la competencia.
- Cumplir los objetivos marcados desde dirección.
- Mantener actualizada la cartera de clientes y ampliar el negocio.
- Ser la persona de referencia para sus clientes.
- Personalización y ejecución de presentaciones durante las visitas.
- Resolución de incidencias coordinando de manera transversal, tanto interna como externa.
- Seguimiento de los procesos establecidos y aplicación de las guías de trabajo internas.
- Negociar acciones de visibilidad en el punto de venta.
- Reporting a los responsables de área. (CRM)

Enero 2018 - Febrero 2019 **KAM** Nacional en la empresa SDC sin gluten, fabrica dedicada a la alimentación gourmet y libre de alérgenos, realizando las siguientes funciones:

- Planificación de zonas asignadas.
- Gestión de clientes y optimización de la rentabilidad de los mismos en simetría con la política comercial de la empresa.
- Coordinar el equipo comercial.
- Mantener una interlocución directa con dirección, respecto a los nuevos proyectos comerciales.
- Definir rutas de visitas y entregas.
- Detectar nuevas oportunidades de negocio.
- Mapear la zona asignada para definir las zonas de actuación.
- Resolución de incidencias.

- Informe de pronóstico de ingresos.
- Preparación y presentación de informes de evaluación y seguimiento. Incluyendo conclusiones y planes de contingencia en caso de ser necesario.

Septiembre 2016 - Diciembre 2017– **Gestor de Mercado de Hostelería** – El grupo Mahou-San Miguel, realizando las siguientes funciones:

- Diseñar planes comerciales para clientes, incluyendo una estrategia completa sobre precios, promociones, colaboraciones publicitarias.
- Ser el nexo de unión entre proveedor, distribuidor y cliente.
- Supervisar, colaborar y apoyar los comerciales de los distribuidores.
- Introducir referencias nuevas.
- Estudio y planificación de la distribución y subdistribución de la zona asignada.
- Trabajar de forma autónoma y por objetivos.
- Asegurar que todos los distribuidores realizan pedidos de los importes mínimos definidos por la compañía
- Ejecutar la estrategia comercial.
- Monitorización y control exhaustivo de los resultados a través de los KPI's definidos por la empresa.
- Informes periódicos de actividad, ingresos acorde a los objetivos definidos.
- Gestión, desarrollo y búsqueda de los principales clientes de la zona de actuación.

Enero 2008 – Agosto 2016 - **Promotor comercial** en fabricante y distribuidor de bebidas, J.Borrajo realizando las siguientes funciones:

- Captación de clientes on trade y off trade.
- Degustaciones en eventos.
- Gestión de formación para comerciales nuevos.
- Seguimiento y control de acuerdos.
- Diseño de plan de ventas, pricing y objetivos.
- Negociación con cadenas de Horeca : tarifas, volúmenes, márgenes. Objetivos de venta, promociones, formas de pago.
- Informe de llamadas y visitas.

Diciembre 2004 - Diciembre 2007 **Ejecutivo de Ventas (KAM Regional)** en Departamento de Promociones del canal banca y grandes cuentas gestionando los clientes clave de la empresa en ese momento: BBVA, El Mundo y ABC. En Infinity System, empresa fabricante y distribuidora de la marca comercial de informática y tecnología "Airis", realizando las siguientes tareas:

- Captación de clientes.
- Negociar con el cliente las condiciones del contrato más favorables para ambas partes.
- Cierre de operaciones comerciales.
- Report semanal a la dirección comercial.

Enero 1999-Diciembre 2003 RRPP; de Melia Club de Vacaciones, realizando las siguientes tareas:

- Elaborar y realizar charlas/coloquios, llevando a cabo las “presentaciones”.
- Comercializar los productos de la compañía.
- Fidelizar al cliente y dar una imagen de “excelencia”.
- Motivar al equipo de ventas.

1994-1998 **Dependiente** de "La Casa de la Bici", negocio familiar dedicado a la venta y reparación de bicicletas.

FORMACION ACADEMICA REGLADA:

2004-Licenciado en Psicología, en la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

1999-Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing, en el Instituto Brianda de Mendoza de Guadalajara.

FORMACION ACADEMICA COMPLEMENTARIA:

- Título de Gestor Inmobiliario, impartido por la promotora/constructora Hecesa
- Título de escaparatismo en la Academia Castilla.
- Técnicas de Venta en la Academia Torralba.
- Negociación con inteligencia emocional en Fundación Ibercaja.

OTROS DATOS DE INTERES:

- Manejo del paquete Office a nivel usuario.
- Ingles Nivel B2.
- Disponibilidad para viajar.
- Carnet de conducir en vigor