



Fecha de Nacimiento:
11-03-1978

Vilamarxant - Valencia

Habilidades:

Gestión de grandes cuentas

Resolución de crisis

Gestión de equipos

Optimización de resultados

Alta capacidad de análisis y de negociación

Inquietudes

La música
Las nuevas tecnologías

Movilidad geográfica

ID-50458
Carlos Suria

Gerente de grandes cuentas con más de 10 años de experiencia profesional en la dirección de cuentas y comercialización. Acostumbrado a trabajar bajo presión, mi objetivo es mejorar los resultados. Estos años de trabajo me han dado grandes habilidades en la apertura de nuevos, mercados y gestión de equipos. También tengo experiencia en producción de eventos, promotor de espectáculos e implementación de acciones de Marketing.

EXPERIENCIA

Grupo
Premium Mix
Desde 06/2014
Hasta 12/2018

- Comercial**
- Gestión de cuentas
 - Apertura nuevos mercados (festivales de música, eventos deportivos y patrocinios.
 - Cierre de contratos con clientes finales y distribución.
 - Apoyo y formación red comercial.
 - Diseño y ejecución de informes técnicos y propuestas comerciales.
 - Presentación de proyectos/eventos para Horeca.
 - Análisis, monitorización y optimización de resultados.

Belereguier y López
Desde 01/2012
Hasta 06/2014

- Responsable de área**
- Gestión de cuentas comerciales.
 - Apertura nuevos clientes (alimentación/exportación).
 - Organización catas, cursos y representación de bodegas en ferias y eventos.
 - Plan de fidelización.

FORMACIÓN

Diplomado en Empresas y
Actividades Turísticas
Escuela de Turismo PAX
1999-2002

Post Grado en Gestión Musical
Empresarial
Universidad Politécnica de Valencia
2017

Técnico Especialista en
Hostelería
IES Costa Azahar
1995-1999

IDIOMAS

INGLÉS- Nivel Alto
Francés- Conversación
Valenciano- Bilingüe

Sgel
(2011)

DUNI

Desde 10/2008
Hasta 12/2010

Vinoteca
Suria

Desde 10/2006
Hasta 10/2008

Allied
Domecq
Wines &
Spirits
(2004-2006)

Jefe de producto

- Implementación sistema comercial.
- Desarrollo plan de visitas.
- Verificación procesos logísticos.

Key Account Regional

- Gestión cuentas comerciales clave.
- Negociación contratos.
- Formación y asesoramiento fuerza comercial.
- Organización Showrooms, eventos promocionales y de marketing en el area asignada.
- Diseño, ejecución y control de acciones comerciales

Manager/Gerente

- Vertebración departamental.
- Negociación proveedores.
- Planes de acción y marketing.
- RRHH.
- Apertura de cuentas comerciales.
- Organización logística.
- Control y análisis resultados.

Comando Transfer

- Supervisado directamente por el K.A.M, gestión y control valores añadidos de las diferentes campañas
- Seguimiento contratos y rappels
- Referenciación
- Puesta en marcha acciones comerciales, eventos y fiestas.

**Budweiser
(2003)**

**Coordinador equipo de noche
de Budweiser**

- Supervisión material y equipo para acciones de noche.
- Cierre y negociación contratos con pubs, discotecas y clubs.
- Busca de personal y servicios para los eventos llevados a cabo en pubs y discotecas.
- Cierre y raport actividades equipo noche.

**Pago de
Tharsys
(2001-2003)**

Responsable de tienda

- Gestión de stocks.
- Organización visitas y eventos.
- Plan de visitas.
- Apertura red comercial.
- Puesta en marcha acciones promocionales y de marketing