

**ID-53143**FMCG-B2B-FOOD
RETAIL.C. IMPULSO.**PERFIL:****Gijón, Asturias (26/04/1973)**

Desde 1998 desarrollando labor de **venta y gestión comercial**, a distintos niveles, principalmente alimentación, distribución organizada y minorista.

Activo, despierto e inquieto. Atento a las tendencias y novedades, siempre aprendiendo. Sin miedo a los cambios.

¿QUÉ PUEDO APORTAR?

- 22 años de experiencia: conozco el sector food retail, vending, impulso, especialista; distribución organizada y minorista. Entiendo sus necesidades, evolución, exigencias y cambios, adaptándome a cada necesidad.
- Quienes han trabajado conmigo, destacan mi capacidad para trabajar con y sobre todo, para el cliente.
- Seriedad, perseverancia, entrega y confianza: mis clientes así me ven.

FORMACIÓN:**E. U. Enrique de Ossó, Oviedo.**

Diplomado en Magisterio (esp. E. Física) 1998.

Formación continua: 2004-2019, Jornadas, seminarios y cursos de formación: **ventas, gestión por categorías, negociación, marketing...** (Aecoc y otras; formadores independientes; Clusaga...)

Herramientas informáticas de gestión habituales.

Inglés: B2; estancias en U.S.A y Reino Unido.

CONTACTO

Domicilio:
Pontevedra. 36004.

EXPERIENCIA:**- Keyaccountmanager.**Conservas Antonio Alonso, agosto 2015 - enero 2020.

- Gestión de cuentas **gran distribución** (nacional y regional) **representantes comerciales y distribuidores minoristas:** negociación, planificación, desarrollo de negocio y análisis de resultados y oportunidades, en clientes de **Asturias, zona noreste y centro, Madrid y Levante.**
- Desarrollo de **producto: gama ECO; Introducción en canal especialista y gran distribución.**
- **Organización de asistencia a Alimentaria y Salón Gourmets:** presupuesto, contrataciones, supervisión y presencia en evento.
- Presentaciones de empresa y producto en visitas a fábrica.

- Colaborador Universidad de Vigo: Icemar, Curso especialista de innovación, competitividad y emprendimiento en torno al mar, mayo 2019 y 2020.

Presentación formativa: "Vender a la gran distribución: KAM".

**- Regional key account junior y gestor de punto de venta.**

Chocolates Valor abril 2004-julio 2015: Madrid y Extremadura, marzo 2004 - diciembre 2006, Galicia y Castilla León, enero 2007 - julio 2015. Portugal, enero 2007 - enero 2008.

- Gestión de distribuidores minoristas; Gestor de punto de venta; Co-gestión (negociación plantilla) de cuentas regionales: **Froiz, Gadis; Ahorramás, Hiperusera; Gate Gourmet, Areas; Delikia.**
- **Acompañamiento a KAM cuentas nacionales: Carrefour, Alcampo, Makro.**
- **2013-2015: responsable de canal impulso** (distribuidores; vending; Huesitos/Tokke) en Galicia.

- Comercial y gestor punto de venta.

Comercial de alimentación Justo Martínez (Chocolates Valor, Conservas Gutarra, patés Jean Brunet y otras) Madrid, abril 2000

- marzo 2004.

- Representación comercial, venta y gestión de punto de venta. Acompañamiento a Gerencia en cadenas regionales.

- Vendedor y gestión punto de venta.

Grupo Gillette (Oral-B, Duracell) Madrid, octubre 1999 - abril 2000. Canal especialista y supermercados.

- Vendedor tienda.

Electrodomésticos San Luis, Gijón, septiembre 1998 - agosto 1999.

- Entrenador de baloncesto.

Real Grupo de Cultura Covadonga y escuelas deportivas Ayto. de Gijón, 1989 - septiembre 1998.

