



ID-48463 ALBERTO

EDUCACIÓN

2014 - 2015
MÁSTER EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL
EAE BUSINESS SCHOOL
Madrid

2010 - 2014
BACHELORS DEGREE IN BUSINESS
ADMINISTRATION
STAFFORDSHIRE UNIVERSITY BUSINESS SCHOOL
(ESERP), UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS
Madrid

2003 - 2006
TECNICATURA SUPERIOR EN SISTEMAS
INFORMÁTICOS
INSTITUTO CIBERNOS
Madrid

IDIOMAS

INGLES: NIVEL C1 - ADVANCED

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

CURSO Gestor Comercial de Servicios Financieros
CURSO Auxiliar administrativo para Banca
Y Caja de Ahorros
CURSO Ofimática de paquete office
E.S.I Program Scanbrit School

EXTRACTO

Profesional con una larga experiencia en el canal HORECA en diversos mercados, con clara vocación comercial de trato con el público y liderando amplios equipos de colaboradores. Gran comunicador, altamente sociable, y deportista. Soy una persona que le apasiona las ventas y hace de ello su forma de vida. **Interesado en crecer de manera profesional y personal.**



Rivas - Madrid



EXPERIENCIA

GESTOR DESARROLLO DE MERCADO – MAHOU SAN MIGUEL (Valladolid y alrededores)

2019 - 2021

- Gestión de una cartera del canal HORECA, captando y fidelizando nuevos clientes para posterior coordinación con distribuidor de zona para prestación de servicio.
- Definición de estrategia de mercado, desarrollando planes de acción en la hostelería de Valladolid.
- Gestión presupuestaria garantizando la rentabilidad de negocio.
- Posicionamiento y visibilidad de las marcas en el mercado.
- Volumen y presupuesto de venta.
- Apoyo y coordinación con las diversas distribuidoras de la zona.
- Conseguir el cumplimiento de los objetivos de penetración y cuota de mercado de la zona asignada.

FIELD SALES EXECUTIVE – DIAGEO (Toledo y alrededores)

2017 - 2019

- Gestión de una cartera dentro del canal On-trade activando las marcas y aumentando la rotación de productos, con un posicionamiento orientado a ganar participación de mercado.
- Lograr, de manera consistente, el 100% de los objetivos de ventas B2B asignados.
- Estar a cargo de todas las etapas de negociación y monitoreo de acuerdos con cuentas clave, en función de su volumen de compras, la visibilidad de las marcas y la repercusión dentro de las instalaciones.
- Análisis de mercado para obtener futuras oportunidades.
- Organización de eventos y optimización de recursos.
- Negociación para conseguir la penetración de productos innovadores.
- Control de presupuesto y apoyo a mayoristas.

GESTOR DE CUENTAS – CODERE (Madrid y alrededores)

2014 - 2017

- Control y Gestión de los salones de apuestas deportivas (AADD)
- Investigación commercial (análisis de competencia, comportamiento del consumidor y mercado).
- Supervisión del equipo de recaudación y servicio técnico.
- Prospección de clientes potenciales para su posterior captación.
- Mantenimiento de la cartera de clientes.
- Resolución de quejas e incidencias.
- Negociación de expositores, carteles promocionales y visibilidad de productos.

GESTOR DEL LOCAL – CLUB DEPORTIVO BARBERAN Y COLLAR (Madrid y alrededores)

2010- 2014

- Gestión administrativa en general relacionada a la hostelería.
- Contacto y venta de paquetes de menú (bautizos, comuniones y bodas) a clientes y negociación con proveedores.
- Elaboración de pedidos y control de stock.
- Encargado de la formación de los camareros.

HABILIDADES PROFESIONALES Y PERSONALES



AFICIONES

DEPORTE + COCINA + CINE + VIAJES