



ID-9254 ALBERTO

SALES REPRESENTATIVE

EXTRACTO

Comunicador y emprendedor nato. Me entusiasma afrontar nuevos retos, ofrecer soluciones y aprovechar al máximo los recursos disponibles. Gestor comercial con más de 15 años de experiencia, tanto en entornos multinacionales, como en proyectos personales. Liderazgo natural, empático y positivo.



Sant Vicenç dels Horts. Barcelona



EDUCACIÓN

2010

Curso técnico sommelier
Escuela Española de Cata
Barcelona

1999 - 2001

Licenciatura en Ciencias de la Comunicación
Universidad Pompeu Fabra
Barcelona

1996 - 1998

Diplomatura en Filosofía
Universitat Ramón Llull
Barcelona

1982 - 1996

Bachillerato y COU
Lycée Français de Barcelone

IDIOMAS

FRANCÉS Nivel NATIVO

INGLÉS Nivel ADVANCED

CATALÁN Nivel NATIVO

REFERENCIAS

EXPERIENCIA

GERENTE - 100MAGNUMS.COM

Oct 2020 - Enero 2022.

Creación de web especializada en formato MAGNUM de vinos. Venta a través de web y Marketplace. Preparación de pedidos, compras y logística.

SALES REPRESENTATIVE - GRUPO CAMPARI

Nov 2015 - Julio 2020.

Gestión de los distribuidores clave del canal HORECA y sus principales clientes indirectos de BARCELONA y provincia. Planes de cuenta anuales (Budget), con cierre trimestral. Facturación anual en torno a los 3 Millones de euros y crecimientos de +100% en los 5 años. Acuerdos en hostelería para facilitar "sellout" y venta-transfer Incentivos a salas de ventas. Formación de promotores y seguimiento de resultados y valoración. Colaboración con marketing para la elaboración y ejecución de los planes promocionales.

EXPORT AREA MANAGER GUINEA ECUATORIAL - GRUPO DAMM

Sept 2013 - Enero 2015

Gestión "in situ" del importador COMERCIAL SANTY, en Guinea Ecuatorial para la introducción de la marca ESTRELLA DAMM. Creación de rutas de distribución en las ciudades de BATA y MALABO y formación de equipo de 8 personas entre comerciales, repartidores y promotores.

Creación e implementación de plan promocional, con acciones en HORECA y ABACERÍAS (MAYORISTAS). Ejecución de campaña de Marketing, coordinando pintado de bares "ESTRELLA", vallas publicitarias y eventos de marca en el punto de venta.

Acciones puntuales en el resto de ciudades importantes del país. Facturación de 600 MIL eur

COMERCIAL PREVENTA - GRUPO DISBESA

Sept 2011- Mayo 2013

Preventa de cerveza y refrescos en una ruta ubicada en Barcelona. Apertura de nuevos clientes y seguimiento de una ruta semanal. Cobro de pedidos y resolución de incidencias.

GERENTE Y PROPIETARIO - OVIOTAR

Sept 2010 - Agosto 2011.

Creación de vinacoteca, con venta y degustación de vinos de gama alta y productos afines. Realización de cursos de cata. Distribución de vinos en canal horeca.

JEFE DE VENTAS- DIAGEO

Junio 2007 - Junio 2010.

Gestión de los principales distribuidores de Cataluña (canal horeca). Realización de planes de cuenta anuales con revisión trimestral. Facturación de 4 Millones anuales en la ruta de TARRAGONA / LLEIDA (2007-09) y 6 MILLONES en la ruta de BARCELONA. (2009-10). Creación de estrategia y promociones para favorecer la rotación del producto. Seguimiento y cobro de facturas. Coordinación de salas de ventas de los distribuidores y del equipo de 5 gestores de hostelería.

GESTOR DE HOSTELERÍA - DIAGEO

Julio 2006 - Junio 2007

Gestión del punto de venta en canal horeca. Creación de acuerdos de colaboración y acciones promocionales para facilitar el "sellout" de las cajas posicionadas en los almacenes. Realización de exposiciones y visibilidades ad-hoc para destacar nuestro producto en las "zonas calientes".