



### **AREA MANAGER**

Profesional con gran experiencia en el tratamiento comercial de clientes, tanto del canal food-service como retail e industriales de la zona norte, habituado a trabajar por objetivos y con una gran capacidad de integración. Soy una persona autónoma, dinámica con una buena capacidad de negociación e interlocución, con una alta orientación al cliente, flexible y trabajador en equipo. Acostumbrado a cumplir los objetivos comerciales, superándolos año tras año.

### **Experiencia profesional**

---

- **2008-Actualidad ALIANZE 3A S.A.**

Cargo: AREA MANAGER ZONA NORTE

Función: Responsable del canal food-service de la zona norte, de las cuentas de retail regionales y de clientes industriales. Desarrollo de planes de acción, objetivos, estrategia comercial (promociones, folletos, nuevos productos...), cumplimiento de las políticas, planes y estrategias de la empresa. Ampliación de cartera de clientes.

- **2006-2008 GRUPO KALISE MENORQUINA S.A.**

Cargo: RESPONSABLE COMERCIAL GALICIA

Función: Responsable de grandes superficies y cuentas regionales, negociación de nuevas altas de productos, gestión de stock en plataforma de frío de Galicia.

- **2005-2006 PRODUCTOS ALIMENTICIOS LA BELLA EASO S.A.**

Cargo: PROMOTOR COMERCIAL A CORUÑA-LUGO

Función: Chequeo de precios de mercado, negociación de exposiciones adicionales en las dos provincias asignadas, negociación de promociones, acompañamiento a vendedores de distribuidores.

- **2002-2005 CADBURY SCHWEPPE BEBIDAS DE ESPAÑA**

Cargo: PROMOTOR COMERCIAL A CORUÑA

Función: Pre-venta en clientes regionales, gestión de pedidos en grandes superficies, negociación de exposiciones adicionales.

## Formación Académica

---

- **2000-2001 ESPECIALISTA EN EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR E INVESTIGACIÓN COMERCIAL.**

Facultad de Psicología de la Universidad de Santiago de Compostela

Investigación de Mercados, investigación comercial, sistema de investigación de marketing.

- **1995-2000 LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA**

Facultad de Sociología de la Universidad de A Coruña

## Otra Formación

- **2018 Curso de Negociación y Resolución de Conflictos. Confia Consulting. Barcelona.**
- **2017 Seminario “Vender con éxito a través de distribuidores de hostelería”. AECOC, Barcelona.**
- **2014 Curso de Técnicas de Venta y Negociación. EADA Business School, Barcelona.**

## Otros datos

---

**Idiomas**    **Inglés:** Nivel intermedio.

**Francés:** Nivel intermedio. Cursando actualmente 4º curso EOI A Coruña.

**Gallego:** Nivel nativo.

**Informática:** Acostumbrado a trabajar con herramientas del paquete office.

Dirección: Oleiros. 15173.  
A Coruña