

- **INFORME DEL CANDIDATO:**

ID 52618
Carlos Frieria

- **EDAD:**

56 años.

- **INFORME DE LA ENTREVISTA :**

Cursó hasta el primer año de Graduado en Comercio y Marketing.

Candidato con una trayectoria profesional en el ámbito comercial de más de 35 años. Sus inicios casuales como auxiliar de farmacia durante 6 años supusieron las bases de una carrera profesional ligada a la venta. En el año 1993 se incorpora en una Multinacional fabricante y distribuidora de vinos y espirituosos alcanzando la responsabilidad de Jefe de zona en el canal de distribución. La venta de la compañía y la duplicidad de puestos, supusieron tras más de 10 años en la empresa, una reestructuración que le obliga al cambio como delegado de Zona, (Galicia, Asturias y León), en el grupo Garvey durante dos años. La situación de inestabilidad de la política empresarial del grupo así como su alta motivación y solidez en el mundo del vino, hace que acepte la oferta en Viñas del Duero como Jefe de Zona del área norte y Castilla León. Durante 6 años gestionó la distribución y hostelería de la zona hasta la venta de la compañía a González Byass y cese de la estructura comercial de Viñas. En su afán por estar en activo se incorpora en Varma y posteriormente en SG Representaciones en proyectos en los que volvía a trabajar como Gestor comercial en búsqueda de una oportunidad más a largo plazo. En 2013 se incorpora en Grupo la Navarra como Delegado comercial de Asturias, Cantabria y León. Su labor se centro en el desarrollo del canal distribución así como la introducción y posicionamiento de sus vinos en horeca. El ERE llevado a cabo a los tres años provocan su salida, (era una de las últimas incorporaciones) e incorporación en Jacasa, (distribuidora de vinos). Acordado de inicio con el gerente que se su colaboración con ellos sería algo eventual, Carlos desarrolla la actividad de gestor comercial de vinos y alimentación en el canal horeca hasta la "oferta en mano" de Palenzuela. Lamentablemente a punto de finalizar su primer período de 6 meses, la rotura de una vértebra suponen su baja y cese en la compañía al no poder esta dejar su posición sin cubrir por el período de recuperación estimado.

Funciones:

-Creación de la red comercial de distribución en la zona Norte.

-Búsqueda de acuerdos con clientes finales en hostelería para el soporte y crecimiento de los distribuidores de zona.

-Acompañamiento a las redes comerciales de distribución así como ruta propia con cuentas de mayor visibilidad y volumen.

-Captación, introducción de nuevas referencias y crecimiento en facturación acorde a los parámetros establecidos por los objetivos de empresa.

A nivel competencial nos encontramos en entrevista con un candidato de 56 años con una trayectoria profesional en el ámbito comercial de más de 35 años dentro del canal de distribución y horeca.

Pese a contar con un perfil “maduro”, sus competencias personales ponen de manifiesto adaptabilidad y flexibilidad a la hora de adaptarse a nuevas políticas, metodologías, clientes...etc con versatilidad y de forma óptima.

Es un candidato de constancia, de buen hacer, de perseverancia y de generar en el cliente un valor añadido por conocimiento en el sector y productos a los que representa. Busca su crecimiento y el de su cliente como la base de una relación fiel y duradera.

Carlos se nos muestra como un profesional con alto valor añadido en el conocimiento y gestión del canal distribución y horeca.

Nos encontramos ante un candidato con una alta capacidad para la gestión propia sin necesidad de supervisión. Sus competencias personales de alta versatilidad, organización, adaptabilidad así como su nobleza personal le capacitan de forma óptima en su adaptación a nuevas metodologías de trabajo, entornos comerciales y empresariales.

Disfruta del reto de la venta, aporta automotivación en un contexto de sólida responsabilidad, cumplimiento y consecución de los objetivos marcados. No escatima en tiempo o esfuerzo a la hora de cumplir con las expectativas puestas en él generando sus propias herramientas personales y profesionales para solventar, sin venirse abajo, situación complejas y de tensión.

Por todo ello consideramos su candidatura una apuesta de éxito y estabilidad en cualquier compañía que busque un buen comercial de zona que busque la gestión de redes de distribución y horeca.

• **REFERENCIAS:**

Marco; (Gerente de Palenzuela). "Carlos es un profesional con un alto conocimiento en el mundo del Vino. Le fiché precisamente para desarrollar negocio en ese sector y mi experiencia ha sido muy positiva. He de decir, que en el poco tiempo que pudo estar con nosotros dió un gran impulso al canal horeca en Asturias. Está muy bien relacionado y la gente que le conoce le estima. Lamentablemente nos cogió casi en la apertura de la delegación y somos una empresa pequeña. No podíamos asumir su baja. Son decisiones empresariales que van más allá de una valoración profesional y personal".

Antonio González ; Responsable en Seagam y Viñas del Duero; "Yo le fiché para Segram y cuando me fuí como Director Nacional a Viñas del Duero, le volví a fichar para la gestión de Asturias, Cantabria y P. Vasco). Es un profesional que hace crecer la marca a la que representa no sólo en canal horeca sino también en el canal de distribución. Hizo crecer la

red comercial en todo el área partiendo prácticamente de dos distribuidores pequeños".
Recomiendo a cualquier empresa, fundamentalmente que venga del mundo del vino, contar con su candidatura. Es honesto, trabajador y sin duda con un valor añadido en lo suyo".

- **SALARIO ACTUAL:**

Actualmente se encuentra en situación de búsqueda activa de empleo. Sus últimas condiciones económicas se encontraban en los 24.000br/an + Variable.

- **EXPECTATIVAS SALARIALES:**

Actualmente prioriza proyecto sobre condiciones económicas. Su objetivo no es el crecimiento retributivo, sino la posibilidad de incorporarse en un proyecto dentro de su sector donde su experiencia y conocimientos específicos del mundo del vino puedan suponer un valor añadido. Sus expectativas económicas se encuentran en los 24-26.000br/an + Variable. Busca la ilusión de un proyecto estable que le permita desarrollar en el corto, medio y largo plazo su posición como comercial de distribución y horeca.

- **PROYECTO OSBORNE: (porque le interesa el proyecto)**

Oscar es Sumiller y pertenece a la Asociación de Sumillers. Para él Osborne representa una de las Bodegas de mayor prestigio con productos de alto valor añadido. Manifiesta una alta valoración personal y profesional sobre la empresa y su portafolio de productos. Su consolidación profesional se ha gestado en el desarrollo de la actividad que se demanda en esta vacante. Considera que es una empresa y proyecto estable donde poder ofrecer y desarrollar las competencias y conocimientos comerciales adquiridos durante estos años.