



CARLOS SIERRA

DELEGADO COMERCIAL

Soy una persona organizada, resolutiva. Siempre estoy motivado a crecer profesionalmente, a descubrir nuevas áreas de oportunidad laboral, a aprender del proceso y a perseguir el éxito.

Para mí es de vital importancia poder trabajar en equipo, valoro la lealtad y la capacidad de adaptarse a cualquier circunstancia.

DATOS DE CONTACTO

 744.725.098

 carlossierraaguirre@gmail.com

 Málaga, 29013.

 <http://linkedin.com/in/carlos-sierra-aguirre-a9b24b1ab>

EXPERIENCIA LABORAL

Responsable de vinos.

Estrella del Sol, S.L. Málaga y provincia. Nov 2023 hasta hoy.

- Captación y prospección de clientes canal Horeca.
- Fidelización de cuentas existentes.
- Gestión de distribuidores Premium.

Gerente comercial.

Zetuna S.L. Zona Norte y centro de México. (2020 a Mayo 2023) Venta materiales de construcción.

- Responsable de la apertura y seguimiento de ventas en sucursales Zetuna de Monterrey, Celaya y Puebla.
- Manejo y elección de personal, venta directa, capacitación de equipos de trabajo, resolución de problemas y diseño de estrategias comerciales a distribuidores.

Socio fundador y Director General.

Eqroturismo S.L. (2013 a 2020). Touroperador. Querétaro, México.

- Dirección, control y gestión de equipo personal.
- Apertura y seguimiento de clientes potenciales y finales.
- Estrategias de fidelización de clientes.
- Creación y desarrollo en paquetes turísticos y traslados ejecutivos VIP.

Delegado comercial.

San Pellegrino (2006/10). Andalucía. España
Nestlé Waters España (2006 a 2011). Andalucía, Ceuta y Melilla.

- Gestión de la cartera de distribuidores para todo el portfolio de marcas de Nestlé Waters. Canal HO.RE.CA.
- Planificación estratégica, análisis y desarrollo de clientes, apoyo comercial al distribuidor.
- Creación de la red de distribución de la marca San Pellegrino y Acqua Panna en Andalucía.
- Consecución del objetivo anual en ventas de S.P. antes de finalizar el año.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Derecho. Universidad Autónoma de Nuevo León. Monterrey. México (2000).

Máster en comunicación y gestión de equipos.
Standby Consultores. Málaga 2004.

Máster de finanzas para no financieros. Universidad TEC de Monterrey, Querétaro 2015.

RECURSOS

- Nacionalizado en México y España.
- Disponibilidad para viajar, valorando cambio de residencia.
- Nivel alto en **Canal Ho.Re.Ca. y venta B2B.**
- Inglés intermedio.
- Permisos de conducir A1 A2 A B
- Certificado manipulador de alimentos.