



### APTITUDES

- Don de gentes
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Autoexigente
- Proactivo
- Gran comunicador

### VALORES

- Honestidad
- Empatía
- Gratitud

### FORMACIÓN

- ThePowerMBA (2019-2020): Administración y Dirección de empresas
- Formación Profesional Secretariado Informático (1992-93)

# RODRIGO

28043

## RESUMEN PROFESIONAL

Especialista en ventas y distribución, con 16 años de experiencia en Gran Consumo dentro de las bebidas espirituosas y refrescos. Gran conocedor de la hostelería, 4 años de experiencia liderando equipos. Apasionado, empático, orientado al cliente y enfoque a consecución de objetivos, resolutivo y valiente

## HISTORIAL LABORAL

### Licores y Mojitos Teorey S.L.

Febrero 25 – Actualidad

Kam

Trabajo muy dinámico enfocado a la expansión del negocio, incrementando la distribución, potenciando los distribuidores de la cartera, formando a la FFVV, haciendo salidas transfer y negociando acuerdos comerciales en las grandes cuentas.

### Suntory Beverage & food Spain

Febrero 2023 – Septiembre 2024

Gestor Distribuidor

Responsable de lograr los objetivos de la compañía a través del distribuidor clave de la zona sur de Madrid.

- Gerencia → Objetivos, prioridades, estrategia
- Almacén → control stock, gestión Sell In
- Jefe Ventas → Rutas, plan promocional, sala de ventas, gestión condiciones comerciales, control Sell Out
- Administración → Liquidaciones, concursos, promociones
- Mercado → negociación nuevos acuerdos, cartera clientes TOP, entrenamiento FFVV

Noviembre 2016 - abril 2021

### Brown-Forman Spain

Sales Área Manager

- Liderando el equipo de área Centro compuesto por 5 Brand Developer
- Creando planes estratégicos y ejecutándose con excelencia para conseguir los objetivos retadores marcados por la CIA
- Transmitiendo cultura de hostelería y llevando al extremo la idea de llegar al Sell In a través del Sell-Out
- Control y reparto de objetivos, presupuestos, herramientas y activaciones
- Gestión de equipo con liderazgo motivacional y coaching
- \* Adecuando la estrategia y los planes nacionales a nuestra zona
- \* Gestion de los proyectos y presupuestos asignados. y
- \* Búsqueda de nuevos clientes e incremento demostrable del nmero de ventas. y

Julio 2014 - Noviembre 2016

**Diageo España S.A**

Reserve Account Manager Julio 2014 - Noviembre 2016 y

- Áreas Centro, Norte, y Andalucía
- Rol de nueva creación para gestionar los distribuidores clave de cada área, siendo responsable del Sell-in del portfolio Reserve, colaborando con los Directores Regionales de ventas en el plan de expansión del Rout To Market
- formando y realizando salidas transfer con las fuerzas de ventas de los distribuidores y asegurando la correcta implantación de los planes de canal dotados por la compañía
- Evangelizando a los jefes de venta de cada región con la nueva cultura de sell-in a través del Sell-out e implementando la nueva política de precios, garantizando que las tarifas de nuestros clientes se alineen con esta nueva política
- Búsqueda de nuevos clientes e incremento demostrable del número de ventas.

Abril 2011 - Marzo 2014

**Maxxium España S.L**

Key Account Regional

- Gestión directa de distribuidores clave
- Cumpliendo con los objetivos de volumen, rentabilidad y gestión
- Gestión de cobros
- Formador de comerciales de distribuidores con salidas al mercado.
- Creación de mapas de distribución.
- Control de stock y ventas.
- Reparto y seguimiento de las herramientas y presupuestos comerciales.
- Registro de información en la base de datos de la empresa.

Agosto 2008 - Marzo 2011

**Maxxium España S.L**

Jefe de Zona

- realizando el control y gestión de los puntos de venta de la zona; trabajando por objetivos de volumen y de gestión; planificando y realizando el seguimiento de los eventos acordados; realizando la detección, planificación y ejecución de eventos de extra consumo, así como el seguimiento y abono/cobro de acuerdos de colaboración con locales nocturnos para consumo de las referencias de la CIA.
  - Definición e implementación de planes de negocio y estrategias de crecimiento.
-