

CURRICULUM VITAE



ID-56354 Mariano

DATOS PERSONALES

Edad: 52 años

Estado Civil: Casado

Dirección: 45600 Talavera de la Reina (Toledo)

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, rama de empresa, especialidad en Dirección Comercial, por la Universidad de Valladolid (1995)

Master en Dirección y Administración de Empresas (MBA) de 850 horas en I.E.D.E.
Octubre 1.996- Julio 1.997

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Idiomas:

Inglés. Nivel Nativo

Título de la Escuela Oficial de Idiomas

Proficiency in English de la Universidad de Cambridge

Francés. Nivel medio

Portugués. Nivel medio

EXPERIENCIA LABORAL

Casty, S.A. Fábrica de helados y postres congelados. Julio 2015 - Actualmente.

Jefe de Ventas para España y Portugal y Gestor de Grandes Cuentas (KAM).

Como Jefe de Ventas, orientado a la distribución tradicional, planificar y organizar el trabajo del equipo de vendedores. Establecer los objetivos de ventas para el equipo y evaluar los logros de los agentes comerciales. Ser el nexo entre el equipo de ventas y la organización.

Como Gestor de Grandes Cuentas, negociar con los clientes clave, diseñar planes comerciales, organizar y utilizar los recursos para dar servicio diferenciado a cada una de las Grandes Cuentas. Los productos gestionados son helados, tanto de marca fabricante como MDD, y las principales cuentas gestionadas son: Carrefour, Aldi, El Corte Inglés, Grupo DIA, Eroski, Coviran, Grupo Mas, Jeronimo Martins, Sonae.

Relequick, S.A. Febrero 2011 – Abril 2015. Director Comercial Nacional e Internacional en esta empresa dedicada a la fabricación de componentes eléctricos y electrónicos. Desarrollo de la cartera de clientes, análisis del mercado y de la competencia, prospección y apertura de nuevos mercados, gestión del proceso de exportación. Responsable de campañas de marketing y estrategias de venta. Búsqueda de nuevos productos.

Planific, S.A. Septiembre 2005 – Julio 2010. Responsable del Departamento de Exportación en esta empresa dedicada a la fabricación y comercialización de conservas vegetales. Labor comercial, desarrollo de negocio, diseño de estrategias, asistencia a Ferias, como ANUGA en Alemania, Alimentaria Barcelona, IFE Poland, WorldFoodMoscow, SIAL París, GulfoodDubai, Foodex Tokio.

Lares Talavera S.L. Agencia Inmobiliaria. Septiembre 2.004 – Abril 2.005. Se desempeñan funciones de responsable de la agencia, así como labores comerciales y de asesoramiento tanto en la venta, alquiler o traspaso de inmuebles o negocios, como productos financieros como préstamos o planes de ahorro

Aón Gil y Carvajal, S.A. Correduría de seguros. Noviembre 2.002 – Agosto 2.004. Como director de la oficina de Toledo se desempeñan funciones gerenciales, así como funciones comerciales en seguros para empresas e instituciones públicas en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Castilla la Mancha

Asefa, S.A. Junio 2.000 – Octubre 2.002. Director de la oficina de Valladolid. Básicamente funciones comerciales de aseguramiento en el sector de la promoción y construcción para las provincias de Valladolid, Salamanca, Zamora y Palencia

Aegón Inversión. Julio 1.999 – Mayo 2.000. Como Jefe de Equipo, las funciones a desempeñar son las de selección, formación y apoyo de equipos comerciales, así como labores comerciales y de asesoría de productos financieros tales como planes de ahorro o planes de pensiones

Caja Duero. Julio 1.998 – Julio 1.999. Como comercial en la oficina de Béjar (Salamanca), se hacen labores de captación, tanto de activo como de pasivo, dirigido tanto a empresas como a particulares

Traductor y Profesor. 1986 – 1998. Durante este período se realizan traducciones para diversas empresas, como la editorial SalTerra, o la empresa Cetrans, y para la Junta de Castilla y León. También se imparten clases de diversas materias, como Inglés, Contabilidad, Matemática Financiera, Física y Química, en diversas academias.

Talavera de la Reina, Diciembre 2020