

ID-45528



“Noreña” 33180. Asturias.
Fecha de Nacimiento: 09 de Abril 1975

Resumen de habilidades principales.

Tengo gran orientación al resultado y consecución de objetivos, me comprometo en los proyectos y con las personas.

Considero que soy fácil de tratar, tengo buena empatía tanto con la distribución como con mis compañeros. Me gusta integrarme y trabajar en equipo, soy honesto y riguroso con el trabajo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

TRIBALLAT ESPAÑA S.L. 02 de Noviembre del 2010 a la actualidad, Empresa familiar fundada en Francia, (sector alimentación).

Facturación Total 298M€; **Facturación Ibérica** 13,7 M€.

Facturación Zona Norte/ Canarias 2018; 1,4M€.

➤ **Etapas Actual.**

✚ **KEY Account Regional Zona Norte - Canarias** (Del 1 Enero 2013 a la actualidad).

PRINCIPALES FUNCIONES.

✚ Responsable Directamente de 3 Clientes ámbito Nacional, (Eroski / Sabeco / G. Leclerc).

✚ Responsable de Clientes zona Norte - Canarias (Alimerka / Mas Y Mas/ Gadisa/ Froiz/ Kalise/ Hiperdino/ Jesuman / Distribuidores canal Bio.

✚ Facturación neta 2018. 1,4M€.

✚ Crecimiento Orgánico (Nuevos Clientes o nuevos proyectos).

✚ Crecimiento Horizontal (Nuevas Gamas/ Referencias y formatos).

➤ **Etapas Inicial.**

✚ **Gestor Punto Venta** (Del 01 noviembre 2010 a 31 diciembre 2012).

PRINCIPALES FUNCIONES.

✚ Control y supervisión de Promociones.

✚ Mejorar Facing.

✚ Animación Punto Venta (Cabeceras / Degustaciones).

✚ Control De Competencia.

✚ Colocación Material PLV.

HUMEX S.A. (02 Febrero 2004 a 22 Octubre 2010) Sector droguería.

Empresa Catalana (Tarragona), dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos antihumedad perfumados.

➤ **Desempeñando la responsabilidad de.**

✚ **KEY Account Regional Zona Norte.**

PRINCIPALES FUNCIONES.

✚ Responsable Directamente de los Clientes ámbito Nacional, (Eroski / Sabeco / G. Leclerc/ Carrefour/ Alcampo/ Leroy Merlin).

- ✚ Responsable de Todos los Clientes regionales zona Norte (**Uvesco / Alimerka / Mas Y Mas/ Gadisa/ Froiz/ Brico King**).
- ✚ **Crecimiento Orgánico** (Nuevos Clientes o nuevos proyectos).
- ✚ **Crecimiento Horizontal** (Nuevas Gamas/ Referencias y formatos).

CALIDAD PASCUAL. (05 de Julio del 1999 a 16 de Diciembre 2002), Empresa familiar fundada en Aranda Del Duero, (sector alimentación).

Dedicada a la Fabricación, comercialización y distribución de productos lácteos.

➤ **Eta**

- ✚ ***Jefe de equipo Distribuidores Zona, Asturias – Castilla y León.*** (Del a 1 Diciembre 2001 al 16 de Diciembre 2002).

PRINCIPALES FUNCIONES.

- ✚ Responsable Dirección equipo de distribuidores.
 - ***6 promotores de ventas.***
 - ***2 responsables de producto.***
 - ***1 tele-operadora.***
- ✚ Responsable de la gestión de los distribuidores de la zona para los productos Pascual.
 - ***15 distribuidores.***
- ✚ Reporte a Delgado comercial de Asturias y Dirección General en Madrid.
- ✚ **Crecimiento Orgánico** (Nuevos Clientes o nuevos proyectos).
- ✚ **Crecimiento Horizontal** (Nuevas Gamas/ Referencias y formatos).

FORMACIÓN ACADÉMICA

1989 al 1993

BUP

Instituto Monte Naranco de Oviedo.

OTROS DATOS DE INTERES

INFORMATICA:

*Manejo a nivel Usuario del sistema operativo Windows
Paquete office: Excel, Power Point, Word, Internet.*

IDIOMAS:

Inglés: Nivel Bajo.

FORMACIÓN INTERNA

- ✚ ***304 horas de formación en Curso de reciclaje de producto, técnicas de formación a promotores junior, Formación jefes de producto, reciclaje de tecnoicas de venta, impartido por (Dpto. RR.HH, Grupo Leche Pascual).***
- ✚ ***Curso de preparación y formación para jefes de equipo con una duración de 30 días, impartido por (Dpto. RR.HH, Grupo Leche Pascual). Obteniendo el titulo de JEFE DE EQUIPO.***
 - ***Reciclaje de conocimiento de producto.***
 - ***Técnicas de gestión y dirección de empresa.***
 - ***Formación en calle.***
 - ***Técnicas de gestión y dirección de equipos comerciales.***
- ✚ ***I Curso sobre optimización de la eficacia en la dirección comercial, para jefes de equipo e impartido por DEVELOPMENT SYSTEMS.***
- ✚ ***II Curso sobre optimización de la eficacia en la dirección comercial, para jefes de equipo e impartido por DEVELOPMENT SYSTEMS.***