

DATOS PERSONALES

ID-55644

FECHA NACIMIENTO

05-03-1984

ESTADO CIVIL

Casado.

DOMICILIO HABITUAL

Alicante 03004

DOMICILIO EVENTUAL

Valencia 46010

OTROS

Carnet de conducir B- A/ Vehículo propio.



OBJETIVO PROFESIONAL

Conseguir logros dentro de la empresa, contribuyendo con mi experiencia profesional, actitud, valores y ética, buscando siempre mejorar en todas las actividades que desarrolle, logrando con ello alcanzar posiciones de mayor responsabilidad y reto en el negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO ALACANT (RESPONSABLE DE LA DELEGACIÓN COMERCIAL BENIDORM S.L.).

Responsable de la delegación para la provincia de ALICANTE. NOVIEMBRE 2014 HASTA LA ACTUALIDAD.

- Gestión directa de equipos comerciales (HORECA). Responsable directo de los EEVV de la delegación, reorganización de rutas diarias, gestión de incidencias diarias con los EEVV, control de impagos.
- Análisis de resultados. Analizar junto con los EEVV las posibles desviaciones tanto de la cartera de la delegación como de los objetivos personales de cada uno de los individuos, hacer planes de acción para su corrección. Lectura continua del canal HORECA para poder plantear acciones y anticiparnos al mercado.
- Fijación de objetivos. Responsable de fijar los objetivos tanto a largo como a corto plazo de cada uno de los individuos de la delegación. Negociación con Dirección Comercial y General los objetivos anuales de la delegación.
- Control de presupuestos y gastos. Trabajo diario con las diferentes partidas del balance (PyG) para poder lograr con ello los objetivos de campaña fijados con la Dirección de la empresa. Control de presupuestos anuales destinados a publicidad o imagen de marca (PLV).
- Elaboración de presupuestos de ventas anuales. Responsable junto con Dirección de elaborar el plan anual de ventas.
- Captación y desarrollo de las principales cuentas de la delegación en el canal HORECA para conseguir los volúmenes consensuados con Dirección.
- Estrategia Comercial. Responsable de diseñar la Estrategia Comercial de la campaña.

GRUPO ALACANT (HELADOS ALACANT/ANTIU XIXONA). Responsable de ventas de la zona centro de la península (Castilla la Mancha, Madrid, Extremadura y Sur de Castilla León), Baleares y Canarias. **ENERO 2014 HASTA NOVIEMBRE 2014.**

- Captación de distribuidores de las zonas asignadas. Búsqueda de distribuidores con red comercial compatible con el canal HORECA, de esta forma continuar mejorando nuestra red de distribución nacional.
- Desarrollo de distribuidores dentro del canal. Búsqueda del desarrollo de los diferentes distribuidores asignados en la zona. Apoyo en captación a los mismos y acompañamientos con los EEVV de los distribuidores para lograr un desarrollo óptimo de la cartera de clientes.
- Captación y desarrollo de clientes minoristas. Búsqueda de socios que nos puedan llegar a aportar una mayor especialización a las zonas, siempre intentado cubrir nuestra red de distribución de la mejor manera posible.

- Prospección de mercado. Análisis de los movimientos de la competencia, vigilancia de posibles movimientos estratégicos.
- Cursos de formación heladera tanto a los equipos de venta de los distribuidores como a clientes finales.

UNILEVER ESPAÑA S.A (FRIGO). Responsable de la distribución de productos congelados. **ENERO 2010 HASTA JUNIO 2013. (CARTA DE RECOMENDACIÓN.)**

- Gestión de equipos comerciales. (concesionarios y distribuidores de Unilever en la zona asignada, 4 preventas, 5 repartidores y 1 televenta).
- Atención/ Defensa de clientes preferentes. (desarrollo de clientes potenciales, intentando generar tráfico dentro del negocio mediante herramientas de visibilidad, a su misma vez adecuar el surtido óptimo dependiendo de la tipología del cliente).
- Captación de clientes Potenciales. (Dedicación a incrementar el volumen de negocio y de la cartera de clientes mediante potentes captaciones)
- Gestión en el punto de venta de grandes cuentas nacionales. (Supervisión de la implementación de todo tipo de actividades promocionales en el punto de venta en cadenas como Repsol, BP, El Corte Inglés, Telepizza, etc....)
- Implantación de nuevo modelo comercial dentro de distribuidores mediante optimización de rutas, construcción de planes y objetivos, desarrollo de capacidades de venta dentro de los equipos de comerciales, control del plan de incentivos y un riguroso y metódico seguimiento.

CONGELADOS ORCA S.L. Comercial. De Enero de 2006 a septiembre de 2006.

- Atención y captación de clientes. Venta directa a clientes existentes en la cartera y apertura de mercado mediante la captación de nuevos clientes. (Venta al por mayor, Amaro González S.A., American Fish S.A., Pescados Calpdénia, Congelados Montgó, Miguel Medicis S.A.).
- Gestión con proveedores. (Feedback con proveedores para lograr una mayor satisfacción de las necesidades de los clientes)

TANIA FISH S.L. Auxiliar Administrativo. De septiembre de 2004 a Enero de 2006.

- Facturación.
- Contabilidad.
- Stocks y logística.

NOVAL S.A. Supervisor de planta de manipulación de pescado Noval S.A. (Nouadhibou/Mauritania). De Junio 2004 a Septiembre de 2004.

- Supervisión de la manipulación del producto.
- Revisión del packaging.

FORMACIÓN

- Ciencias Empresariales en Universidad de Valencia.
- Bachillerato cursado en el colegio Gran Asociación.
- Educación Obligatoria Secundaria: Colegio San José de Calasanz.(Escolapios)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de formación: “Resistencia, Captación y cierre” (Enero 2019/Mayo 2019) Impartido por R&A (formador Eduardo Rosser)
- Curso de formación: “Programa superior de la innovación en la estrategia Comercial” (Nov. 2016/ Marzo 2017) Impartido por FUNDESEM BUSINESS SCHOOL
- Curso de formación: “Programa de mejora empresarial” (Nov. 2015/ Abril 2016) Impartido por la Cámara de Comercio de Alicante.
- Curso de formación: “Programa de Excel Avanzado” (Sept. 2015/Dic. 2015) Impartido por FUTUR SKILL (MANPOWER GROUP)

- Curso de formación: “Dirección de personas” (Dic. 2014/ Marzo 2015) Impartido por la escuela de negocios AQUORA BUSINESS EDUCATION
- Curso manipulación de alimentos: Helados y Horchatas. (Enero 2014)
- Curso de Formación: “El proceso de planificación comercial” impartido por la consultora OVERLAP. (Septiembre 2012).
- Curso de Formación: “El manejo de objeciones y cierre de la venta en la visita perfecta” impartido por la consultora OVERLAP. (Septiembre 2011).
- Curso de formación: “La visita comercial perfecta” impartido por la consultora OVERLAP. (septiembre 2010).
- Año académico 2007/2008 cursado en Lyon (Francia) à l'Université Jean Moulin Lyon 3. Programas DEUF (Francés) y SELF (Inglés).

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- BI/BO. Business Intelligence/Business Objects (SAP/ EXCEL)
- SAP
- Microsoft office Avanzado (Word,Powerpoint, Excel).
- Gesconwin.
- Contaplus.
- Facturaplus.
- Visual factu.

IDIOMAS

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| - <u>VALENCIANO</u> | Nivel conversacional. |
| - <u>FRANCÉS</u> | Medio. |
| - <u>INGLÉS</u> | Medio. |