



CONTACTO

☎ 697945726

✉ albertogargararanda@gmail.com

📍 Alalpardo Madrid

FORMACIÓN

2004

ESIK BUSINESS & MARKETING SCHOOL

- Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing

1999

TRACOR - THE COMMUNICATION ARTS INSTITUTE

- Diplomatura en Artes Gráficas y Comunicación Audiovisual

2008

THE INTERNATIONAL SOCIAL SCIENCE COUNCIL

- Master en viticultura y Enología

HABILIDADES

- Comunicación efectiva
- Negociación
- Orientación a resultados
- Prospección y desarrollo de clientes
- Resolución de problemas
- Trabajo en equipo

IDIOMAS

- Inglés A2
- Francés A2

MÁS INFORMACIÓN

- Carnet de conducir
- Vehículo propio
- Disponibilidad geográfica

ALBERTO GARCÍA

EXPERTO EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

PERFIL PROFESIONAL

Profesional de marketing con amplia experiencia en ventas y atención al cliente, orientado a la consecución de objetivos y fidelización de cartera. Especialista en la identificación de oportunidades comerciales y negociación efectiva. Alta capacidad de comunicación, trabajo en equipo y enfoque en resultados. Motivado para aportar crecimiento y valor en el área comercial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

OBRAMAT

2024 - PRESENTE

Comercial ventas

- Asesoramiento técnico y comercial en electricidad a clientes profesionales y particulares.
- Gestión de stock, reposición y mantenimiento de la correcta exposición del lineal.
- Realización de presupuestos y apoyo en proyectos eléctricos para clientes profesionales.
- Contribución al cumplimiento de objetivos de ventas y fidelización de clientes.

BODEGAS GARCÍA DE ARANDA

2005 - 2024

Director Comercial

- Diseño e implementación de la estrategia comercial y de marketing, orientada a la expansión de la marca en mercados nacionales e internacionales.
- Gestión de cartera de clientes en canal horeca, distribución especializada y grandes superficies, impulsando el crecimiento sostenido de ventas.
- Negociación con distribuidores y acuerdos comerciales, asegurando márgenes rentables y presencia destacada en puntos de venta.
- Organización de eventos, catas y ferias sectoriales para potenciar la visibilidad de la bodega y fidelizar clientes.
- Desarrollo de campañas de comunicación, branding y materiales promocionales, reforzando el posicionamiento de la marca.
- Coordinación de equipo comercial y supervisión de resultados, alcanzando objetivos de facturación y apertura de nuevos mercados.

RESTAURANTE ASADOR BALDÍOS

2019 - 2024

Responsable Dirección

- Dirección y coordinación integral de las operaciones del restaurante, asegurando el cumplimiento de estándares de calidad, servicio y atención al cliente.
- Supervisión de compras, control de inventarios y negociación con proveedores para asegurar la disponibilidad y frescura de los productos.
- Planificación y coordinación de eventos especiales, menús de grupos y celebraciones, incrementando la facturación y fidelización de clientes.