

Ángel Rodríguez Álvarez

DNI: 36109405-A

Fecha de nacimiento: 25/04/1980

Estado civil: Soltero

Teléfono: 626708339

E-mail: angeldelacasa@gmail.com

Dirección: C/Pinal de Adentro N3 9I (Vigo)

Carnet B1 y disponibilidad de vehículo propio.



EXPERIENCIA LABORAL

AREA MANAGER - en la empresa McCain España S.A., dedicada a la fabricación y distribución de productos congelados.

Funciones: Responsable de la distribución en el Área Centro/Noroeste.

Implementación de la estrategia de la empresa en la zona para cumplir los objetivos marcados por la misma. Establecimiento de planes de acción para fomentar el crecimiento en los clientes del área. Control de márgenes comerciales y corrección de parámetros para alinear desviaciones. Formación de equipos comerciales de distribuidores y clientes finales. Acompañamientos formativos para ayudar en el crecimiento en ventas al personal de la distribución. Captación de clientes para aportar a la red de distribuidores.

Tareas administrativas y de control, realización de acuerdos económicos, aportaciones a clientes, control de cobros y otras tareas contables (abonos, reajustes, etc...).

Período: de 2019 a actualidad.

DIRECTOR COMERCIAL - en la empresa Pereira Hostelería S.A., del grupo Pereira Congelados, dedicada a la pesca, procesado y distribución de productos congelados.

Funciones: Responsable del área comercial, equipo de ventas y administrativos comerciales. Creación de rutas de venta y de reparto. Análisis y puesta en funcionamiento de estrategias comerciales. Control y seguimiento de las operaciones comerciales, elaboración de tarifas, presupuestos y ofertas, atención y captación de clientes de volumen, resolución de incidencias, y control de cobros de toda la red comercial.

Atención a proveedores, control y negociación de compra de producto, supervisión de stock y regularización de almacenes. Planificación logística semanal para el cumplimiento de las necesidades comerciales.

Período: de 2015 a 2019.

RESPONSABLE CASH&CARRY en la empresa Ignacio de las Cuevas S.A, dedicada a la distribución en el canal Horeca.

Funciones: Encargado de la dirección y gestión del Área Comercial, responsable del personal interno y del personal comercial, de la negociación con proveedores y clientes, así como de la planificación de stocks, logística, supervisión de pedidos, rutas y plazos de entrega, reposición de mercancía, tareas de caja y otras labores de almacén.

Período: de 2012 a 2015.

GESTOR DE NEGOCIO en la empresa Segurgrou S.L, dedicada a la mediación de seguros e inversiones para empresas y particulares.

Funciones: Encargado de la gestión, de atención al cliente, labor comercial y ventas, verificación de riesgos, elaboración de presupuestos, emisión de pólizas y tramitación de siniestros. Responsable además de los productos financieros y las tareas de contabilidad y administración de la empresa.

Período: de 2004 a 2012.

TÉCNICO DE MARKETING del departamento comercial de la empresa Esyteg. Tecnología para la piedra, del Grupo Esypro S.L.

Funciones: Labores de planificación de productos, marketing, elaboración de ofertas y planes comerciales y venta directa en España y Portugal. Paralelamente desarrollé labores de contabilidad y administrativas para las tres empresas que conformaban el grupo empresarial.

Período: de 2002 a 2004.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Diplomado en Ciencias Empresariales (1998-2002) en la Universidad de Vigo, especialidades de Finanzas y Marketing.

Máster en Asesoría Financiera Personal (2004-2006) por la Escuela de Finanzas Aplicadas. Duración: 215 horas.

IDIOMAS

Castellano (idioma materno).

Gallego (idioma materno).

Inglés (nivel alto escrito y oral).

Portugués (nivel medio escrito y oral).

INFORMÁTICA

Alto dominio de paquetes ofimáticos: Word, Excel, Power Point, Internet, E-mail, E-commerce, Libra, Canva, Power BI.

Alto dominio en programas de gestión, bases de datos, facturación, planificación de rutas, contabilidad, cobros y saldos, y de control de mercancía e inventariado, así como la realización de tarifas, catálogos, y todo tipo de plantillas de control empresarial.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Alto grado de implicación en el proyecto profesional y disciplina.
- Capacidad para asumir y aprender nuevas tareas con rapidez y solvencia.
- Experiencia en dirección de equipos y trato humano.
- Óptima disposición para el trabajo en equipo.
- Disponibilidad total para viajar.