



IVO COSMO CAMACHO

ivocosmo@gmail.com - 659 585 755

Carta de presentación

Tras una dilatada trayectoria en el sector bebidas, busco una compañía a la que pueda aportar mi expertise y, a ser posible, terminar mi carrera profesional en ella.

Con capacidad para cumplir los objetivos establecidos por la empresa.

Con capacidad para identificar oportunidades de mercado.

Información Personal

Edad: 47 años (15/08/1978)

Dirección: 46980, Paterna, Valencia/València

Carnet de conducir: B - Vehículo propio

Experiencia Profesional

Delegado de Ventas — Quimival

Julio 2025 – Octubre 2025 (3 meses)

Industria química

- Responsable de la implementación de una nueva estrategia comercial durante un proceso de cambio generacional.
- Coordinación del equipo de ventas y seguimiento de objetivos.

Delegado de Zona — General Goods Barcelona

Septiembre 2023 – Abril 2025

- Negociación y cierre de acuerdos comerciales con clientes.
- Elaboración de informes de ventas y seguimiento de resultados.
- Establecimiento de relaciones con nuevos clientes potenciales.
- Planificación y seguimiento de objetivos comerciales mensuales.
- Creación de red de distribución en la zona de Levante.
- Gestión y seguimiento de la cartera de clientes.

Nivel: Empleado

Categoría: Comercial y Ventas

Import Export Varma S.A. (2012 – 2023)

Delegado Comercial Levante

Julio 2017 – Octubre 2023

- Responsable comercial de las provincias de Alicante, Albacete y Murcia (canal horeca, cash & carry y locales).
- Responsable directo del *sell in* en los clientes más importantes.
- Control y gestión del presupuesto de zona.
- Implementación de planes de venta junto al departamento de trademarketing.
- Gestión directa de clientes estratégicos para detectar tendencias y optimizar recursos.

Gestor Grandes Cuentas Horeca Noche

Julio 2015 – Junio 2017

- Gestión de los 100 principales clientes de hostelería nocturna en Alicante y Valencia.
- Desarrollo de marcas estratégicas en el canal horeca noche.

- Implementación de planes estratégicos en punto de venta según *Route to Market*.
- Elaboración y control de acuerdos con clientes de volumen.

Gestor Mixto Horeca

2012 – 2105

Continuación del puesto de gestor anterior en Pernod Ricard.

- Gestión de clientes y mayoristas en la zona asignada.
- Trabajo con objetivos anuales por marca.
- Desarrollo de nuevas marcas.
- Gestión de cobros en clientes directos.

Gestor Comercial de Hostelería - Pernod Ricard España

Julio 2006 – Julio 2012

Gestión de la zona norte de la provincia de Valencia bajo la supervisión del delegado de Valencia, Castellón y Teruel.

Captador Comercial DAMM

2003 – 2006

Captación y negociación con clientes de hostelería en Valencia y Pista de Silla, para las marcas del Grupo Damm.

Formación Académica

Máster — PSDV, ESIC

Enero 2018 – Julio 2018 (6 meses)

Bachillerato — I.P. Peset Aleixandre

Septiembre 1992 – Junio 1996

Formación Complementaria

Curso de Mejora de Nivel de Inglés — Vaughan

Enero 2020 – Julio 2020 (6 meses)