



INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección
Nacionalidad
Fecha de nacimiento

ID-4483

Asturias
España
28/05/1977

EXPERIENCIA LABORAL

- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 2005 a actualidad
Asturbega, S.A. Coca-Cola España.
Sector de alimentación y bebidas
Gestor Comercial
Encargado de la gestión global de la venta, como de toda la actividad comercial vinculada a la misma en el área Centro y Cuencas de Asturias.
- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 2003 a 2005
Domeq Bodegas y Bebidas, S.L.
Sector de alimentación y bebidas
Gestor Comercial
Encargado de la gestión global de la venta, como de toda la actividad comercial vinculada en las Comunidades Autónomas de Asturias y León.
- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 2001 a 2002
SSL HEALTHCARE BRANDS, S.A.U.
Sector de fabricación, distribución y comercialización de distintas especialidades y productos sanitarios.
Visitador médico y farmacéutico
Encargado de visitar, difundir y divulgar información científica de los productos farmacéuticos desarrollados recientemente o reforzar la permanencia de los que ya se comercializan en canal farmacia y grandes superficies.
- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 2000 a 2001
Metalúrgica del Nalón, S.A.
Sector Fundición de acero
Responsable comercial de sección Cantera y Obra Pública.
Dar a conocer y asesorar sobre las propiedades de los materiales de acero especialmente dirigido a sector construcción y obra pública.

- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 1998 a 2000
Würth España, S.A.
Sector Industrial
Comercial
Asesoramiento profesional a la demanda industrial ofreciendo soluciones personalizadas para el suministro de piezas pequeñas y material de montaje para la fabricación de equipos.
- Fechas (de – a)
 - Empresa
 - Tipo de empresa o sector
 - Puesto o cargo ocupados
 - Principales actividades
- De 1996 a 1998
EDITORIAL SALVAT, S.L
Sector Editorial
Comercial-Jefe de Equipo
Ampliar cartera de clientes de enciclopedias, libros y fascículos, utilizando técnica comercial de venta a puerta fría. Coordinación de equipo de ventas.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- Fechas Finalización
 - Organización
 - Titulación obtenida
- 2001
Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón.
Ingeniería Técnica Industrial. Rama: Electricidad.
- Fechas (de – a)
 - Organización
 - Capacidades ocupacionales
 - Titulación obtenida
- Mayo 2011 a Enero 2012
Georgia Institute of Technology
Innovación basada en la demanda en los modelos de servicio.
Demand Driven Commercial Strategy Innovation Programa. Horas lectivas: 270.
- Fechas (de – a)
 - Organización
 - Capacidades ocupacionales
 - Titulación obtenida
- Marzo 2012
Cenyt Consultancy
Prospección requerida para llegar al mercado y generar ofertas de valor.
Técnicas de negociación, ejecución de venta y seguimiento.
Venta de ejecución segmentada y Foto de Exito.
- Fechas (de – a)
 - Organización
 - Capacidades ocupacionales
 - Titulación obtenida
- Febrero 2012
Cenyt Consultancy
Capacitación para el entrenamiento con Argumentarios y Simulaciones de Venta.
Formación de Formadores.
- Fechas (de – a)
 - Organización
 - Capacidades ocupacionales
 - Titulación obtenida
- Mayo 2011
Cenyt Consultancy
Trabajar el manejo de la relación con los clientes, del tiempo y del territorio.
La Eficiencia en ruta.
- Fechas (de – a)
 - Organización
 - Capacidades ocupacionales
 - Titulación obtenida
- Noviembre 2009
Fundación Escuela de Negocios de Asturias.
Entrenar todos los factores clave de éxito del proceso de ventas para el correcto desempeño de las funciones comerciales.
Gestor como aportador de margen

**CAPACIDADES Y APTITUDES
PERSONALES**

LENGUA MATERNA

ESPAÑOL

OTROS IDIOMAS

BASICO

INGLES

**CAPACIDADES Y APTITUDES
SOCIALES**

Capacidad de trabajo en equipo.
Familiarizado con el trato de clientes y proveedores.

**CAPACIDADES Y APTITUDES
ORGANIZATIVAS**

Capacidad de adaptación al puesto de trabajo.
Capacidad de trabajo bajo presión.
Capacidad de concentración.

**CAPACIDADES Y APTITUDES
TÉCNICAS**

Manejo de herramientas ofimáticas para la elaboración de documentación y material para el cliente. Dar soporte administrativo en informes de gestión y control de ventas para el departamento comercial.

Microinformática. Horas Lectivas: 54. IREDI, S.L. Diciembre 1995

PERMISO(S) DE CONDUCCIÓN

B, expedido en Asturias.