



ID-55777 Víctor A.

EXPERIENCIA

Pontevedra

Atrian Bakers
Área Manager Distribuidores Noroeste
Septiembre 2018

Control y Gestión de los distribuidores de; Galicia, León
Valladolid y Santander.
Apoyo, formación y planificación de las acciones de cada
Uno de ellos, con seguimiento conjunto con sus responsables
directos.

Manejo de presupuesto destinado a Maquinaria y PLV.
Control y seguimiento de pedidos para evitar rotura de stocks.
Configuración de calendario promocional según necesidades por
Ámbito geográfico.

Cubers Premiun
Delegado Galicia Sur
Abril 2018-Septiembre 2018

Delegado de ventas en la provincias de Pontevedra del canal
Horeca, Alimentación moderna y conveniencia
Responsable de 5 rutas y 4 Distribuidores
Desarrollo y captación constante del negocio.

Schweppes Suntory Iberia
Delegado Ventas Distribuidores y Rutas Propias
Marzo 2016-Diciembre 2017

Delegado de Ventas en el canal de Horeca, responsable directo de 6
Vendedores en mi equipo de trabajo (sell out) y de 3 Distribuidores
(sell in) reportando directamente al Director de área.
Responsabilidad sobre las cuentas más importantes y
representativas de la zona de mi ámbito, en los canales de
Horeca, Vending y conveniencia
Captación de nuevo negocio y desarrollo del mismo así como la
fidelización de los clientes ya existentes.





Promover y poner en práctica las estrategias de negocio
Manejo de presupuestos para Maquinaria y PLV.

PepsiCo Iberia

Delegado Ventas Distribuidores y Rutas Propias
Febrero 2002-Marzo 2016

Promotor de Ventas en el canal de Horeca y Alimentación Moderna,
responsable de 5 Vendedores y 3 Distribuidores reportando
directamente al Gerente de área.

Captación de nuevo negocio y desarrollo del mismo.

Responsable de las cuentas más importantes y representativas de mi
ámbito en los canales de Horeca, Vending y conveniencia.

Desarrollo en este periodo de un nuevo proyecto de ruta de Small
Format

Manejo de presupuesto destinado a Maquinaria y PLV.

Cuevas S.A.

Vendedor Cash and Carry
Marzo 1991-Octubre 2001

Vendedor en canal Horeca y Alimentación Tradicional

EDUCACIÓN

Bachillerato

Septiembre 1984-Junio 1988 (IES ROSALES I)

Cursos

Plan De Ejecución Eficiente De Ventas. Mayo 2009

Gestión Punto De Venta. Febrero 2011

Marketing aplicado a la Venta. Octubre 2015

Fundamentos de la Negociación. Septiembre 2016

