

ID-50176

15688 Sigüeiro (La Coruña)
Edad : 43 años.



ESTUDIOS

Grado en Administración y dirección de Empresas.
UNED. (Actualmente, proyecto fin de carrera..)

Diplomatura en Ciencias Empresariales.
Coruña.

Idioma:
Gallego: Natal.
Ingles : Nivel básico.

Conocimientos informáticos:
Dominio de paquete office.
Aplicaciones informáticas de gestión comercial.

HABILIDADES

- Liderazgo y gestión de equipos y cuentas.
- Analítico. Habilidades de negociación.
- Capacidad de trabajo bajo presión.
- Proactivo, constante y tenaz.
- Orientación a resultados, planificación.

EXPERIENCIA LABORAL

Desde Mazo 2014-Actualidad

UCC COFFEE SPAIN

*Santiago de
Compostela Delegado zona Galicia*

- Consecuccion de objetivos cuantitativos y cualitativos del area.
- Lideraz, gestionar y acompañamiento de equipo comercial.
- Construir y hacer seguimiento de la consecución del plan comercial zona Galicia.
- Gestion del ppto de inversiones asignado a la zona para la consecución de los objetivos marcados, tanto con distribuidores como con pdv.
- Selecccion de personal y colaboradores para diferentes funciones organizativas del área.
- Negociacion de principales cuentas de la zona.
- Gestion de stock de producto, flota y activos (maquinaria..) del área.
- Ampliacion de portfolio de productos trabajados por la red comercial y distribuidores de la zona.
- Mejorar imagen de marca en la zona.

Desde Nov -2012-Febrero 2014
Santiago de
Compostela Key Account Nacional.

PANRICO, S.A.

- Gestor de las principales cuentas del canal gasolineras, coordinando con Marketing la estrategia comercial del canal. Análisis de cuotas de mercado.
- Negociación de plantillas y surtidos con principales clientes (9M €)
- Preparar planes, objetivos comerciales y campañas de incentivos para el canal.
- Negociación de ofertas para periodos promocionales.
- Analizar fuentes internas y externas de información (Nielsen)
- Seguimiento y presentación a directores de zona de los principales KPI,s (frecuencia de visita, cumplimiento de promociones, surtido....)
- Se mantienen las funciones de Key Account Horeca regional.

2010 – Nov 2012 **PANRICO, S.A.**
Santiago de
Compostela Key Account Regional HORECA Zona Norte.

- Definir y negociar la estrategia comercial en las principales cuentas HORECA de la zona
- Negociar planes promocionales del canal Horeca
- Coordinar actividad con otros departamentos (Trade marketing el diseño de material pdv, back office..)
- Negociar acuerdos con distribuidores de bollería congelada o galletas artich.
- Cálculo del incremento de demanda generada por las acciones promocionales pactadas.
- Captación de nuevas cuentas y mantenimiento de cartera de clientes asignados.
- Estimación de ventas por marca/canal con carácter anual.

2003- 2010 **PANRICO, S.A.**
Santiago de
Compostela Delegado de zona en Santiago

- Selección, formación y motivación del equipo de ventas (29 pers.)
- Analizar, organizar y modificar la eficiencia de las rutas en la zona de influencia.
- Realización de proyectos de reducción de costes de distribución.
- Conseguir objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.
- Negociación en tienda sector Retail de espacios adicionales (cabeceras, isla pasillo central, zonas de caja.....)
- Responsabilidad sobre la implantación en la zona de las acciones comerciales.
- Realización de presupuesto de la delegación, distribución y seguimiento de los mismos entre el personal a mi cargo.
- Seguimiento y planificación de acciones correctoras (ad hoc) para la consecución de los objetivos establecidos.
- Seguimiento del control de stocks en almacén.
- Realizar informes de gestión de las actividades ejecutadas en la zona.
- Coordinación de equipo de ventas.
- Status clientes gestionados 2.000. Canal Horeca y retail.

1999 -2003 **DONUTS GALICIA, S.L.**
Foz (Lugo) **Supervisor de ventas.**

- Actividades de Merchandising y promos.
- Asegurar e implementar la ejecución del plan comercial.
- Visibilidad óptima de las marcas en el pdv.
- Ejecutar estrategias de promoción e impulso de ventas.
- Supervisar el cumplimiento de las labores diarias de venta.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Disponibilidad de viajar.
- Movilidad para cambio de residencia.