

Víctor Pedrosa Miguel

 Burgos |  687 685 555 |  vpedrosam@gmail.com

Experiencia Profesional

Marzo 2025 – Actualidad

Sales Representative en Suntory Food & Beverage Spain

- Gestion indirecta de equipos comerciales.
- Gestion de 3 distribuidores en Burgos provincial.
- Diseño aplicacion y seguimiento de promociones.
- Captacion de nuevos clientes.
- Desarrollo de negocio en clientes
- Diseño de planes especiales para cada zona

Abril 2024 – Noviembre 2024

Activation Executive – Heineken España

- Supervisar e implementar la política comercial en el punto de venta.
- Mejorar la visibilidad del producto e impulsar la compra final (facings, PLV, promociones).
- Gestionar la relación con grandes cuentas, responsables de sección y reponedores.
- Negociar espacios preferentes y segundas localizaciones.
- Analizar y detectar acciones de la competencia.

Marzo 2021 – Febrero 2024

Gestor Comercial – Damm S.A

- Gestión presupuestaria integral del distribuidor.
- Diseño, implantación y seguimiento de promociones.
- Mantenimiento y captación de clientes.
- Negociación de exclusividades, contratos y condiciones comerciales.
- Desarrollo de portafolio y cumplimiento de objetivos.

Junio 2019 – Marzo 2021

Delegado de Ventas – Damm S.A

- Responsable de ventas en Palencia, Burgos y Soria.
- Gestión de presupuestos, cupos y bonificaciones.
- Diseño de promociones y acciones comerciales en diferentes zonas.
- Negociación directa con clientes.
- Coordinación de 3 promotores a cargo.

Octubre 2015 – Junio 2019

Comercial-Preventa – Coburdist (Distribuidor oficial de Coca-Cola y Heineken)

- Desarrollo de cartera de más de 300 clientes.
- Implantación de material de visibilidad y PLV.
- Captación de nuevos clientes y negociación de referencias.
- Visitas semanales a puntos de venta asignados.

Abril 2012 – Octubre 2015

Comercial / Representante – Coca-Cola Iberian Partners

- Gestión de cartera de más de 400 clientes en Burgos.
- Coordinación de ventas con 4 distribuidores.
- Implantación de material de visibilidad y lanzamientos de productos.
- Negociación de nuevas referencias.

Diciembre 2011 – Julio 2012

Promotor en Punto de Venta – Crambo S.A

- Venta directa de productos electrónicos (Alcampo Burgos).
- Atención personalizada al cliente.
- Reconocido como mejor vendedor a nivel nacional en el primer semestre de 2012.

Formación Académica

FP Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing

Idiomas

Inglés (B2 – Avanzado)

Formación Adicional

- • Procesos de Negociación y Lenguaje no verbal en la venta
- • Técnicas Avanzadas de Venta y Psicología en la venta
- • Implantación de marca en el punto de venta
- • Liderazgo y Gestión de equipos comerciales
- • Inversión y libertad financiera
- • Desarrollo y crecimiento personal

Sobre mí

Soy una persona responsable, proactiva, con excelentes habilidades de comunicación y un alto nivel de empatía. Siempre me esfuerzo por dar lo mejor de mí.

Soy disciplinado, organizado y ambicioso.

Apasionado del deporte y del desarrollo personal, tanto físico como mental. Enfocado y comprometido con alcanzar el éxito.

Profesionalmente, estoy altamente motivado y cuento con una amplia experiencia en ventas y gestión comercial. Poseo sólidas habilidades de negociación, persuasión y liderazgo, junto con una formación académica en Gestión Comercial y Marketing. Estas cualidades me han permitido lograr numerosos éxitos a lo largo de mi carrera y trabajar en compañías de primer nivel.

Busco oportunidades que me supongan un reto y que me permitan seguir creciendo.

Mi vida laboral resumida

A lo largo de mi carrera he trabajado principalmente en ventas y activación de marca, sobre todo en el sector de las bebidas. Gracias a ello, hoy puedo decir que tengo una visión muy completa del mercado en España, tanto en Horeca como en gran distribución.

Empecé en **Coca-Cola**, gestionando más de 400 clientes y varios distribuidores. Fue una etapa muy enriquecedora porque combinaba ventas con marketing: negociar nuevas referencias, impulsar lanzamientos y dar visibilidad a todo el portafolio de la compañía.

Después pasé al **distribuidor oficial de Coca-Cola y Heineken**, donde asumí más responsabilidades: más de 300 clientes y la implantación de marca en el punto de venta. Ese fue mi primer contacto directo con el mercado de la cerveza.

Con ganas de dar un paso más, me incorporé a **Damm S.A.**, primero como delegado de ventas y más tarde como gestor comercial. Allí aprendí a manejar presupuestos, cerrar acuerdos estratégicos y diseñar planes promocionales efectivos. También tuve la oportunidad de liderar un pequeño equipo y trabajar muy de cerca con distribuidores, siempre con el objetivo de crecer juntos y cumplir objetivos ambiciosos.

Más recientemente, en **Heineken**, asumí el reto de trabajar en gran distribución como Activation Executive. Me ocupé de aterrizar la estrategia en tienda, mejorar la visibilidad del producto y estrechar relaciones con personas clave en el negocio.

En esta última etapa en **Suntory** he vuelto al sector de la hostelería, gestionando la provincia de Burgos con tres distribuciones bajo mi responsabilidad. Destaco en el diseño de promociones y planes para hacer crecer las marcas y estar más presentes en los puntos de venta.

Si algo me define es que me gusta buscar la manera de que las marcas tengan impacto real, generar nuevas oportunidades y, sobre todo, disfrutar el proceso de ventas. Soy alguien que negocia con seguridad, que cumple objetivos y que no deja de aprender.