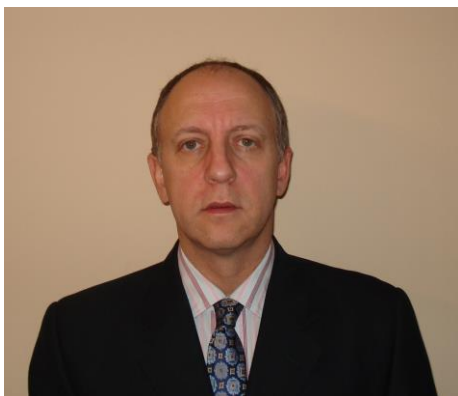




CURRICULUM VITAE

CANDIDATO 3.

Fecha Nacimiento: 19/04/1965
(Barcelona)

Educación:

Hasta 1983 H.H.MARISTAS ZARAGOZA
BACHILLERATO

Idiomas:

Castellano y Catalán (hablado)

Experiencia laboral:

2009 – 2020 JESUS NAVARRO S.A.

Corresponde a la marca de Especies CARMENCITA

Aquí estoy como Director de área de las zonas de Catalunya, Baleares y Andorra.

Mi función es la de Gestión de toda la actividad comercial de la zona.

Visita de grandes clientes regionales (tipo Caprabo, Fragadis, Condis, etc..) donde se negocian introducción de nuevas referencias, promociones, plantillas, resolución de incidencias.....

Supervisión de la gestión en clientes Nacionales, como Carrefour, Alcampo, Corte Inglés, Hipercor, etc...

Salidas conjuntas con los comerciales de los Distribuidores, para implantar la estrategia comercial en los clientes de venta minorista.

Captación nuevos clientes (cadenas de supermercados, Almacenistas, mayoristas, cadenas de venta al detall).

Gestión además como Director de área de la empresa Drinkeraser s.l. con la marca antiresaca de Mano de Santo.

2007 - 2009 FRIPOZO

JEFE AREA CATALUNYA Y ANDORRA

Empresa dedicada a la venta de productos ultracongelados. Como Jefe de Área soy responsable de la Delegación de Barcelona. Tengo a mi cargo Tres Ejecutivos de Ventas: uno dedicado al canal Tradicional y que gestiona y apoya la venta con vendedores, otro dedicado al canal de venta indirecta (Distribuidores y Mayoristas) y un tercero dedicado a las Grandes Cuentas (Cadenas de supermercados e Hipermercados, cadenas de Catering, cadenas de tiendas de congelados, etc?). Dispongo de 9 rutas de venta para tradicional y horeca con responsabilidad de 9 vendedores. Cuento con 5 rutas de reparto (5 repartidores). Mi trabajo consiste en la consecución de objetivos

negociados en los presupuestos anuales, Control y seguimiento de todo el equipo de venta (motivación). Fijación de objetivos a todo el equipo comercial. Contratación de vendedores y repartidores. Apoyo en las negociaciones con clientes importantes. Seguimientos de la gestión de cobros. Control de gastos mensuales.etc. Prácticamente el 80% del presupuesto esta destinado al canal HORECA y TRADICIONAL. En el Canal de Grandes Cuentas es donde se consiguió los mayores logros ya que prácticamente el porcentaje de participación de este canal era casi nulo sobre el total de ventas de la delegacion. Se establecieron contactos (gracias a mi etapa en Pescanova) con los interlocutores de las grandes cadenas de librerías de Catalunya como Condis, Bon Preu, Sorli, Mercarojas, Facsa, Llobet, Fragadis, Supsa Plus, Miquel Alimentació, Novavenda, etc..., consiguiendo entrar en alguna de ellas.

1989 - 2007 PESCANOVA

* 1989 - 1990 : Durante este periodo realizo trabajos de autoventa y captación de nuevos clientes. Me ofrecen la posibilidad de abrir una nueva ruta en zona geográfica de Calatayud (Zaragoza). En 1990 me ascienden a Preventa.

* 1990: Preventa con ruta asignada en Zaragoza. Captación de nuevos clientes y atención de los ya existentes. Cobro de facturas y resolución de problemas.

* 1991: Me ascienden a Supervisor de zona. Responsabilidad de las zonas de Aragón , Catalunya, Levante, Murcia y Baleares. Mi trabajo consiste en apoyar y optimizar la gestión comercial en estas provincias gestionadas por Delegados. Planificación de rutas en salidas conjuntas con vendedores, control de stocks en cámaras, valoración de los recursos en cada delegación. Dependencia jerárquica del Delegado de Zona.

* 1992: Paso a desempeñar la función de Delegado de Girona por dimisión del mismo. Estoy un año gestionando la delegación al completo. Dispongo de 4 vendedores, 4 repartidores, 2 camaristas y un jefe de administración a mi cargo.

* 1993 - 1995: Asciendo a jefe adjunto de Hogar en la zona de Aragón. Gestiono Zaragoza al completo y dependo del Jefe de Hogar ubicado en Valladolid.

* 1995-1997: Me ofrecen el puesto de Jefe adjunto de grandes cuentas en Barcelona. Me traslado a vivir a Castelldefels (Barcelona) y gestiono todos los centros comerciales de Catalunya (Pryca, Carrefour, Corte Ingles, Alcampo, Makro, Eroski.....).

* 1998 - 2005: Paso a ser Gestor de clientes de grandes cuentas. Me dan la gestión total de clientes nacionales y regionales (Caprabo, Condis, Sorli, Coaliment, Miquel Alimentacio, Sorli, Facsa, hasta un total de 16 cuentas .)

* 2005 - 2007: Paso a ser Gerente Regional de cuentas, con dependencia directa con el Director de ventas en Vigo. Gestiono las mismas cuentas y se me incorporan las de Zaragoza (Galerías primero, Sabeco y Cabrero (Huesca).

Formación:

CURSOS DE FORMACION REALIZADOS

1997. OFIMATICA INTEGRADA CON WINDOWS 95 Y MICROSOFT OFFICE
IBM Y FACULTAD DE INFORMATICA DE LA UNIVERSIDAD
POLITECNICA DE MADRID.

1999. NEGOCIAR CON EFICACIA
DEVELOPMENT SYSTEMS

1999. CUADRO DE MANDO:DIRECCION DE EQUIPOS
DEVELOPMENT SYSTEMS

2001. DESARROLLO PERSONAL Y GESTION DE VENTAS
BARNA CONSULTING GROUP

2002. GESTION ESTRATEGICA DE CUENTAS
BARNA CONSULTING GROUP

2002. CONDUCTAS COMERCIALES
DEVELOPMENT SYSTEMS

2003. IMPLANTACION DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIO:FORMACION DE
EQUIPOS COMERCIALES
DEVELOPMENT SYSTEMS

2003. EL MANEJO DEL CAMBIO: ESTRATEGIAS DE PODER PERSONAL
IDEC: INSTITUTO PARA EL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD

2004. DIRECCION DE EQUIPOS
GLOBALMARKET

2004. ALTA NEGOCIACION Y VENTA DE VALOR AÑADIDO CON CLIENTES
GLOBALMARKET

2005. LA CONSECUION DE METAS EN LA VIDA: CUESTION DE ACTITUD
E. DURÓ

2006. FASES DE LA NEGOCIACION
SCOTWORK NEGOCIACION

2006. EN BUSCA DE LA EXCELENCIA PERSONAL
JOSE MARIA VICEDO

2007. GESTION DE LA EMOCION Y EL COMPROMISO
ISAVIA CONSULTORES