

SERGIO C.

RESUMEN:

Experiencia y amplio conocimiento del sector de distribución de vinos, espirituosos y cervezas, para los canales ON y OFF trade. Amplia experiencia en construcción de marca, gestión de distribuidores y clientes directos horeca, realización de eventos, catas y acciones con promotores.



HABILIDADES:

Capacidad analítica, pensamiento estratégico, orientación a resultados, flexibilidad, habilidad comercial y para motivar a otros.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Junio **2018** – actualidad – Delegado de ventas para **Bañó – Orbezo**

- Gestión de clientes para Valencia Capital y alrededores en la empresa de distribución de licores y vinos Bañó - Orbezo

Enero **2018** – Mayo **2018** – Responsable comercial de la sección de vinos en distribuciones **Vieveli**.

- Responsable como especialista de vinos y cervezas artesanales, en clientes con un perfil determinado.

Mayo **2017** – Enero **2018** – Gestor comercial en distribuciones **Vieveli** . Cerveza Estrella Galicia; agua Cabreiroá ; aceites; espirituosos; zumos ; vinos Nodus, Vivanco, Lagunilla,etc....

- Mantenimiento y mejora del nivel de ventas y cobros en las rutas de los comerciales que se ausentan por vacaciones u otros motivos.

Noviembre **2013** – Mayo **2017**. Gestor de punto de venta para **Anheuser Busch InBev** . Cervezas Premium de importación. Provincia de Valencia y Castellón. Canal OFF Trade.

- Negociación centro por centro, de acciones para incrementar el sell out.
- Montaje y coordinación de acciones para incrementar el sell out.
- Auditorias de precio , control de implantaciones y acciones pactadas por central
- Control de acciones de la competencia.
- Control y gestión de presupuesto asignado.

De Abril a Julio de **2013** . Gestor comercial para **SGI drinks**. Distribuidora local de espirituosos, vinos, cervezas, zumos , aguas y otros . Zona de Valencia capital y alrededores.

- Negociación con establecimientos de Horeca.
- Introducción de productos de diferentes fabricantes y distribuidores
- Prospección de zona y alta de clientes nuevos.
- Gestión de cobros e impagados.

De enero de **1999** a febrero de **2013**. Gestor comercial para **bodegas Miguel Torres**. Fabricante de vinos y brandies. Zona de Valencia capital y alrededores.

- Gestiones comerciales en clientes de Horeca y distribuidores locales.
- Acompañamiento a distribuidores.
- Gestión de cobros e impagados.
- Organización de eventos, catas, asistencia a ferias y acciones con promotoras.
- Seguimiento de acciones en OFF Trade

FORMACIÓN:

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia. Rama de empresa.
- Formación en viticultura y enología.
- Diferentes cursos de ventas de empresa y dirección de empresa comercial.

IDIOMAS:

- Inglés (B-1). Cursos intensivos de perfeccionamiento en el extranjero: Malta y Manchester.