



Adrián C.

Profesional de las ventas durante más de 20 años. Carrera comercial, desarrollando diferentes cargos; Account, Jefe de ventas y Director comercial. Apasionado del liderazgo y trabajo en equipo, del día a día de un departamento comercial y de sus responsabilidades.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2/2018 – ACTUALIDAD. GB ARTESANOS GASTRONOMICOS S.L.U DIRECTOR COMERCIAL

- ✓ Planificación, organización, implantación y seguimiento de los procesos y estrategias comerciales de la empresa (Tarifas, descuentos, promociones, márgenes, presupuestos, gastos)
- ✓ Liderazgo, gestión, formación, motivación y acompañamiento del equipo comercial.
- ✓ Establecer y evaluar Kpi's en el departamento comercial
- ✓ Negociación para la creación de cuentas nacionales y regionales (Eroski, Carrefour, Corteingles) gestionadas por mí así como cuentas en food service (llevadas en su mayor parte por los comerciales a mi cargo)
- ✓ Análisis de datos (mercado, competencia...), plan de marketing.
- ✓ Dirección integral departamento comercial.
- ✓ Facturación: 5M€

09/11 – 06/17 COOP. ARROSSAIRES DEL DELTA (ARROZ NOMEN) DIRECTOR COMERCIAL

- ✓ Negociación clientes clave de canal moderno (70%) como Corteingles, Mercadona, Carrefour y Día; horeca, industria, export.
- ✓ Dirección integral del departamento cial (área ventas / logística/ CS/marketing)
- ✓ Liderazgo, gestión, formación y acompañamiento del equipo comercial.
- ✓ Diseño, organización y seguimiento de los procesos y estrategias comerciales de la empresa (Tarifas, descuentos, actividad promocional, márgenes, presupuestos, gastos).
- ✓ Análisis y seguimiento cuentas resultados.
- ✓ Establecer y evaluar Kpi's del departamento cial.
- ✓ Estrategia de marca (Nomen /Bayo / Segadors /Mdd)
- ✓ Análisis de datos (mercado, segmentación, competencia...)
- ✓ Miembro comité dirección
- ✓ Facturación: 35M€

02/09 – 06/10 DISTRIBUCIONES URI S.L GERENTE

- ✓ Co- administrador de la empresa. Dirección integral de la compañía. Liderazgo del equipo cial, negociación con grupos hoteleros, canal horeca, distribución y gestión logística.

01/08 – 02/09 DRACCO SPAIN JEFE DE VENTAS NACIONAL

- ✓ Apertura canal moderna e impulso (Distribuidores), a nivel nacional.
- ✓ Negociación clientes 100% sector alimentación

09/98 – 07/07 CHUPA CHUPS PVM NATIONAL FIELD SALES MANAGER

Me inicié en Chupa chups como GPV, y tuve una carrera ascendente dentro del departamento cial, como Regional Account manager, National account manager para finalizar como NFSM.

- ✓ Dirección integral del departamento Cial moderna/Convinience
- ✓ Liderazgo, gestión, formación y acompañamiento del equipo comercial.
- ✓ Diseño, organización y seguimiento de los procesos y estrategias comerciales del canal (Tarifas, descuentos, actividad promocional, márgenes, presupuestos, gastos).
- ✓ Establecer y evaluar Kpi's del departamento.
- ✓ Negociación clientes clave.
- ✓ Facturación: 40M€

10/94 – 7/98 ANTERIORES: TABACALERA / PROSEGUR / FINANCIERA EL CORTE INGLES

FORMACION ACADEMICA Y COMPLEMENTARIA

12/11 – 06/12 ESADE: PDD PROGRAM IN SALES MANAGEMENT

1994 CESC: C.O.U

2000 – 2018 CHUPA CHUPS/CIE/: Diversos cursos de negociación, liderazgo de equipos, comunicación, motivación de equipos, dirección de ventas y gestión del tiempo. (300h)

DATOS PERSONALES

 Valls (Tarragona)

 24 de Julio de 1974

COMPETENCIAS:

- Dirección y liderazgo de equipos.
- Capacidad de formación y motivación.
- Trabajo en equipo.
- Creación y dirección de estrategias y políticas de ventas.
- Buena comunicación. Asertividad.
- Capacidad de adaptación.
- Capacidad de análisis y negociación.
- Resolutivo.
- Empatía.
- Manejo del estrés.
- Iniciativa y creatividad.
- Gestión del tiempo.
- Habilidades de organización y planificación.

IDIOMAS:

- ESPAÑOL:	Nativo	●●●●●●
- CATALAN:	Nativo	●●●●●●
- INGLES:	Medio	●●●●●●
- ITALIANO:	Básico	●●●●●●

SOFTWARE:

- MS OFFICE
- OUTLOOK
- ERP
- EDITORES DE VIDEO E IMAGENES