



**ID-64012 Fernando**

28026 Madrid

## EXPERIENCIA LABORAL

2023 octubre – **Mas que cervezas SL** – comercial freelance

- Comercial GPV / barman formador ( vinos y destilados )

2018 enero – 2023 octubre – **Sibarus / Segafredo Zanetti.** – Delegado Comercial Regional *Comunidad de Madrid, Segovia, Ávila y Guadalajara.*

- Seguimiento de la cartera actual, fidelización y apertura de nuevos clientes.
- Gestión del presupuesto anual y control de la cuenta de explotación.
- Elaboración del plan comercial y de marketing.
- Elaboración y gestión de la política de precios y producto.
- Análisis de desviaciones e implantación de medidas correctoras. KPI's, métricas.
- Análisis del mercado actual, canales de distribución y del estado de la competencia.
- Supervisión y control de la administración comercial y logística.
- Representante de la marca en ferias y eventos.
- B2B, subdistribuidores, puntos de venta, cadenas, vending.
- Gestión de equipo. Personal a cargo: 5

2013 – 2018 - **Illy Caffè** [www.illy.com](http://www.illy.com) – Delegado Comercial - *Comunidad de Madrid*

- Captación y fidelización de clientes.
- Formación de personal (producto, máquinas, herramientas, asesor de negocio y estrategia).
- Representante de la marca en eventos y presentaciones.
- Horeca, grandes superficies, cadenas.
- Coordinador entre soporte técnico y cliente final.

2004 – 2013 - **LCN S.L.** – Socio / Gerente - *Madrid*

- **LCNe S.L.** Eventos en España y el extranjero
- **LCNd S.L.** Importación y venta de material de coctelería y sistema de bar americano.
- **La Cosa Nostra Cocktail bar.** Hostelería.
- Gestión de equipo. Personal a cargo: 6 + contratados puntuales

2000 – 2004 - **Laboratorio Aragoneses** – Director de Operaciones – *Madrid*

- Reportando al consejo de administración, alcanzar los objetivos de producción.
- Coordinar los equipos de marketing, RR.HH. administración y comercial.
- Logística de transporte (entrega y recogida del producto acabado y materias primas para su elaboración)
- Publicidad gráfica y social media. Relación con las publicaciones especializadas.
- Gestiones con proveedores nacionales y extranjeros.
- Control del estándar de calidad ISO 9002.
- Gestión de equipo técnico y comercial. Personal a cargo de 40 a 45
- Nro. de clientes +/- 450 (España y Portugal) [www.aragonesescpd.com](http://www.aragonesescpd.com)

Siempre en el ámbito comercial, ventas, B2C, B2B, me considero un profesional resolutivo, que afronta los retos e inconvenientes con positivismo, para sacarlos adelante con la mayor celeridad y buen hacer, con el objetivo primordial de que la experiencia del cliente sea totalmente satisfactoria.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- Universidad Complutense de Madrid
- Licenciado en administración de empresas. Especialidad Marketing & Gestión Comercial.

## IDIOMAS Y OTROS CONOCIMIENTOS

Inglés, nivel alto

Portugués, solo hablado

Informática, nivel usuario. Redes sociales. Office. Internet.

## CURSOS ESPECIALIZADOS Y MÁSTERS (extracto)

### 2023 Dirección de ventas

*Fundamentos. Gestión. Estrategia de crecimiento. Nuevos modelos de ventas. Previsión de ventas. B2B: fundamentos de marketing. Estrategia de precios. Salesforce: esencial + gerentes de ventas.*

### 2020 – 2022 Marketing online. Comercio electrónico. Social media.

*Fundamentos. Copywritting. Calendario editorial. Marketing de contenidos. Email marketing. Tecnologías del marketing. Plan integral. Google tag manager. Podcast marketing. Roi en redes. SEO auditorias. Agile marketing. Comunicación integrada. Google Ads. Facebook Ads. Linkedin Ads. Instagram para empresas. Facebook para empresas / community management/. Youtube para empresas. Twitter para empresas. Redes TCP / IP esencial. Economía naranja. Inteligencia artificial.*

### 2021 Gestión de proyectos. Clara Vega

*Fundamentos. Presupuestos. Riesgos. Calidad. Integración. Calendarios. Stakeholders. Equipos. Comunicación. Ética. Microsoft project professional. Scrum. Kanban.*

### 2020 Big Data

*Fundamentos. Técnicas y conceptos. Modelos de negocio. Equipos y soluciones para la empresa. Escucha activa. Análisis de datos. Visualización de datos.*