

Alfonso José Granda Fernández

Director Desarrollo de Negocio

 alfonsochr77@gmail.com

 685159848

INFORMACIÓN GENERAL

1. Personalidad: me considero una persona de fácil trato y comunicación, con facilidad para el trabajo en equipo.
 2. En posesión del permiso de conducir B-1
 3. Disponibilidad para viajar.
 4. En la actualidad cuento con más de quince años consecutivos de experiencia muy sólida en el mundo comercial. Por lo cual, me creo capacitado para asumir las responsabilidades de cualquier puesto relacionado con el mismo. Como pueden apreciar en el historial adjunto, mi carrera profesional ha ido desarrollándose de menor a mayor nivel de responsabilidad, colaborando en empresas de primera línea, obteniendo buenos resultados en cada una de ellas, avalados por mi continua experiencia.
-

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director de Desarrollo de Negocio Grupo Confremar: 2017 - septiembre 2025.

- Identificar y aprovechar oportunidades que brinda el entorno, como los mercados con alto potencial que aún no han sido explotados, ya sea la extensión hacia nuevas áreas geográficas o el desarrollo de nuevos productos y/o servicios.
- Crecimiento del negocio, adelantándose a los movimientos del mercado.
- Establecer sinergias con terceros, pieza clave en la evolución de todo negocio.
- Innovar, tanto de la tecnología como de los procesos de negocios.
- Hacerse las preguntas que nadie más se hace y definir la estrategia, el cómo se va a hacer evolucionar el negocio, siempre tomando en cuenta los objetivos corporativos, así como la misión y la visión de la empresa.
- Gestión directa y personal de las cuentas del canal Retail nacional, partiendo de las existentes, Auchan, Ahorramas, HiperUsera y Ecomora, y abriendo mercado, entre las más importantes; Lidl, Carrefour, Euromadi, Alimerka, Semark, Eroski, Uvesco, Alcampo, Sorli, Bonarea, Consum, DIA, y manteniendo contactos permanentes con Mercadona o Aldi por ejemplo.
- De igual manera, responsable de las cuentas clave del Food Service, Restauración Organizada, e Industriales, en este caso circunscrito al pulpo en sus diferentes formatos.
- Todo esto en dependencia del CEO de la compañía

Jefe Nacional de Ventas Canal Tradicional - HORECA Angulas Aguinaga: 2015 - 2017

- En dependencia directa del CEO de la compañía, responsable del cumplimiento de los objetivos de ventas del canal; Grupos de distribuidores, Anedilco, Decasa, Pomona, Estrella Polar entre otros, Grandes clientes del canal, Mercas, Industriales, Hoteles, Restauración Organizada y Especialistas.
- Selección del personal del departamento comercial, un total de 23 personas en exclusiva para este canal, más 5 personas de Trade y Marketing.
- Detección de necesidades y seguimiento de los planes de formación de todo el personal del departamento comercial. Establecimiento de la política de retribución e incentivos del personal de ventas.
- Motivación del personal del departamento.
- Objetivos: elaboración del presupuesto de ventas anual.
- Elaboración y valoración de los objetivos comerciales.
- Elaboración de los presupuestos de gastos del departamento comercial. Ventas: participación en la definición de política de precios y condiciones comerciales y económicas.
- Definición de la política comercial del canal.
- Gestión de venta de grandes cuentas.
- Realización de visitas de acompañamiento con los vendedores.
- Mantenimiento de una relación continuada con los clientes para conocer sus necesidades o problemas.
- Supervisión de las gestiones comerciales.
- Supervisión de los gastos comerciales, en especial, los de ventas.
- Identificación de indicadores del departamento, medición de los mismos con una determinada frecuencia y establecimiento de medidas correctoras.

Santa Teresa Gourmet. KAM CUENTAS NACIONALES 2013 - 2015.

- Reportando al director general, mis responsabilidades son:
 - Supervisar la aplicación de la política comercial para el mercado español.
 - Realizar el seguimiento de la cifra de negocio, supervisar los márgenes, los objetivos, las referencias y las cuotas de mercado.
 - Seguimiento y análisis de la evolución de las ventas con el fin de optimizar las previsiones y cuadrar los objetivos.
 - Negociación con centrales de compras principales clientes nacionales, Carrefour, El Corte Inglés, Alcampo, Eroski, Caprabo, Sabeco, DIA, Mercadona ..., surtidos, plantillas, promociones. Gestión del equipo de GPV's.

AREA MANAGER CBG 2012-2013. Distribución exclusiva productos Greci Iberia.

- Funciones propias del cargo para desarrollo del canal GDO, y HORECA, en toda España. Gestión red comercial, logística, y planificación de la demanda para almacenes centro España. Productos tres temperaturas; ambiente, frío positivo, y frío negativo.

Responsable grandes cuentas/KAM Cadelmar Gastronomía Mediterránea SAU (Grupo Multinacional Greci). 2008- 2013.

- Reportando al director de la unidad de negocio internacional, mis responsabilidades son:
 - Supervisar la aplicación de la política comercial para el mercado español.
 - Realizar el seguimiento de la cifra de negocio, supervisar los márgenes, los objetivos, la referencia productos y las cuotas de mercado.
 - Seguimiento y análisis de la evolución de las ventas con el fin de optimizar las previsiones y cuadrar los objetivos.
 - Negociación con centrales de compras, principales clientes, y acompañamientos a vendedores de distribuidores.
 - Desarrollo del canal de hostelería, negociación cadenas hoteleras, empresas Fast Food, y cadenas hostelería, con el nombramiento de los distribuidores en las distintas zonas.
 - Control ventas, gestión punto de venta, negociación promociones nacionales en grandes superficies (Carrefour, El Corte Inglés, Alimera, Ahorramas, DIA, El Árbol etc.).

Comercial, RAM Grupo Ybarra. 2005-2008

- Zona centro (Madrid, Toledo, Valladolid, Ávila, Segovia, Salamanca, Palencia, Soria, Guadalajara, Cuenca, Albacete, Ciudad Real, Cáceres). Funciones de gestión punto de venta, negociación promociones regionales en grandes superficies (Carrefour, El Corte Inglés, Alcampo, etc.). Gestión directa de cuentas regionales. Desarrollo canal hostelería, negociación cadenas hoteleras, empresas Fast Food, y cadenas hostelería. Seguimiento y análisis de la evolución de las ventas con el fin de optimizar las previsiones y cuadrar los objetivos

EDUCACIÓN

- Licenciado en Filología Hispánica por la Universidad de Oviedo. 96/junio 01
- Certificado de Aptitud Pedagógica expedido por el Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad de Oviedo, 01/02.
- Lengua italiana por la Universidad de Turín, 99/00.
- Informática: conocimientos de entornos Windows. Manejo de procesador de textos Word, Excel, PowerPoint... Manejo continuado de SAP, NAVISION, MILLENA, y Business Intelligence.
- 5Didáctica y actividades docentes, procesos estratégicos (MECD).
- Estructuras organizativas, contexto legal y social, planificación, procedimientos y evaluación (MECD).
- La evaluación en el proceso instructivo. Concepto e instrumentos (MECD).
- Internet (MECD).
- Gestión por categorías. Gestión comercial y Técnicas de venta, Gestión marketing, Técnicas negociación comercial, Gestión de lineales, Gestión del tiempo. AECOC.