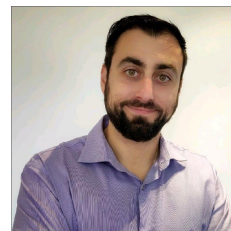


ID-39544 JOSÉ MIGUEL

DATOS PERSONALES:

Fecha de nacimiento:	25/03/1986
Dirección:	39008 Santander



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- **Postgrado en Gestión Aseguradora** de la Universidad de Extremadura de 1500 horas (450 horas de prácticas) año 2014.
- **Certificado Gestor de Exportación a Tiempo Parcial (GTP comercio exterior)** por Sodercan & Avu consultores año 2013.
- **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas**, 2012. Último curso académico realizado en Western Michigan University (Haworth College of Business) de los Estados Unidos de América.
- **Diplomatura en Ciencias Empresariales** por la Universidad de Cantabria, 2010. Último curso académico realizado en la Universidad Sodertörns Högskola, Estocolmo (Suecia) mediante el programa ERASMUS.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- **Training de negociación** en oficinas centrales de Heineken para la mejora de habilidades comerciales, 2015.
- Curso de **Calidad en el servicio de atención al cliente** impartido por Adecco de 38 horas, 2013.
- Curso de **Community Manager Avanzado** impartido por Attiva de 70 horas, año 2013.
- Curso **Formación y Creación de empresas** impartido por el COIE de la UC de 8 horas, 2008.
- Curso **Prevención de Riesgos Laborales en la Construcción** impartido por la Universidad de Cantabria, Mutua Montañesa y el Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas de Cantabria, de 60 horas, 2009.
- Curso **Nuevo plan general de contabilidad** impartido por la Universidad de Cantabria de 20 horas, 2009.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- **Responsable de ventas Iberia en Destilería Siderit** desde abril 2017 hasta la actualidad, con las siguientes funciones:
 - Captación de nuevos distribuidores en el canal Horeca
 - Fidelización y ampliación de acuerdos con la distribución existente
 - Negociación íntegra tanto con distribuidores como con locales Espejo y tiendas especializadas de las diferentes referencias, precios tarifa, márgenes, volúmenes de compra y métodos de pago
 - Representación en ferias nacionales e internacionales
 - Creación y desarrollo de la estrategia nacional de la empresa, así como su calendario promocional
 - Gestión de presupuestos y stock de merchandising, así como su implementación
 - Responsable directo de equipo comercial formado por tres delegados de zona y un Brand Ambassador
 - Desde enero de 2018, responsable de ventas y desarrollo también en **Portugal y Andorra** tras captar sendos importadores en ferias de Lisboa y Madrid

- **Gestor de Activación en Heineken España S.A.** desde mayo de 2014 hasta abril 2017.
 - Seguimiento del plan estratégico, promociones y nuevos lanzamientos en el canal de alimentación del área Centro-Norte de España.
 - Negociación y contacto directo con clientes (Supermercados e Hipermercados) con la misión de mejorar el posicionamiento y visibilidad así como hacer incrementar el volumen de compra de más de 30 referencias (Amstel, Cruzcampo, Heineken, Buckler, Desperados, Paulaner, Affligem, Guinness, etc.).
 - Control y evaluación de los surtidos negociados.
 - Coordinación y ejecución de las campañas de Márketing específicas en cada punto de venta.
 - Coordinación del implementador para la mejora de imagen/visibilidad y posicionamiento en los Puntos de Venta.
 - Control y manejo del presupuesto asignado a cada cuenta de la zona destino.
- **Administrativo y atención al cliente** en Brittany Ferries de agosto de 2012 a mayo de 2014. Labores de Check-in de turistas/transportistas, atención al cliente en inglés y coordinación de personas en el puerto durante las operaciones de embarque y desembarque.
- **Beca Cátedra Reale como Administrativo comercial** de octubre de 2013 a mayo de 2014, asesoramiento de clientes, tarificación de presupuestos, tramitación de siniestros, cobros, emisión de pólizas y otras tareas administrativas.
- **Mentor y coordinador** de estudiantes norteamericanos recibidos en la Universidad de Cantabria mediante una Beca CIUC, 2012.
- **Asesor Comercial** de Tele2 en Progedsa. Año 2008. Tareas de gestión y captación de clientes, atención de reclamaciones, venta de servicios y de telecomunicación.

COMPETENCIAS PROFESIONALES DESARROLLADAS:

- Liderazgo, capacidad de toma de decisiones y comunicación
- Dotes para el desarrollo de trabajo en equipo
- Capacidad de planificación, coordinación y compromiso
- Proactividad y pasión por el conocimiento
- Orientación al cliente, escucha activa y gestión comercial
- Visión estratégica de empresa

IDIOMAS:

INGLES Nivel alto hablado y escrito:

- **Certificado nivel C1** de la Escuela Oficial de Idiomas de Santander, 2016
- Un año de estudios en Michigan, USA, 2011/2012
- Un año de estudios en Suecia, 2009/2010
- Certificado nivel B2 de la Universidad de Cantabria, 2012
- Inglés Empresarial superado durante los estudios universitarios
- Examen Toelf Ibt test (Madrid, diciembre de 2010)

INFORMÁTICA:

- Nivel avanzado en Microsoft Office y conocimientos de base de datos (SQL Server).
- Conocimientos de utilización del programa Factusol
- Dominio de las nuevas tecnologías de información y redes sociales

OTROS DATOS DE INTERÉS:

- Permiso de conducir B
- Mentor de la Asociación Aegee de estudiantes internacionales en la UC
- Practicante de todo tipo de deportes, siendo jugador de baloncesto desde los 12 años en Calasanz, equipo universitario de la UC, y Estela Santander.