

ID-52618

Gijón – Asturias



SÍNTESIS

Profesional con más de 30 años de experiencia en el área Comercial en Compañías Líderes del sector Bebidas Espirituosas, Vinícolas y Alimentación, con una trayectoria ascendente de Vendedor a Jefe de Zona, acostumbrado a trabajar por Objetivos, dirigir Equipos Comerciales y a negociar con Grandes Cuentas de Alimentación y Horeca.

DATOS PROFESIONALES

PALENZUELA LOGISTICA S. L.

2018-2019

Empresa Nacional dedicada a la distribución de Alimentación y Vinos en el canal Horeca con marcas consolidadas a nivel Nacional como Internacional, Fripan, Arios Delicatessen, Arrocería del Pirineo, Quesería Campoveja, Chatterie de Foie, Conservas Ría de Santoña, Tartas don José, El Pozo, La Hogareña, Aceite Urzante, Aceites Capicúa, Helados KTC, Cecinas Nieto, Ibérico Aljamar, Bacalao Copespo, Bodegas Tollodouro, Bodegas Copaboca, Bodegas De Alberto, Bodegas Sonsierra, Bodegas Fernández Piérola, Bodegas Gregorio Martínez, MGW Group, Bodegas Meoriga, Cava Castell Sant Antoni, Compañía Vinícola Solterra. Etc.

Trayectoria Profesional:

Departamento Comercial zona Asturias.

Funciones:

Supervisión y venta en los canales de Horeca y Alimentación de los productos en distribución, gestión de cobros.

Logros:

Incrementar la cartera de clientes en más de un 70 % y lograr crecer la facturación de la zona.

EXCLUSIVAS Y DISTRIBUCIONES JACASA 2014 S.L.

2017-2018

Empresa Regional dedicada a la distribución de Vinos y Alimentación en el canal de Horeca con marcas consolidadas a nivel Nacional e Internacional, Bodegas Protos, Bodegas Pesquera, Bodegas Campillo, Bodegas Carlos Serres, Bodegas Mar de Frades, Bodegas Valformosa, bodegas Trus, Bodegas Alvear, Bodegas Riojanas, bodegas Conde de Albarei, Arroz de Calasparra, Conservas Noray, Embutidos Monte Nevado, Carne de los Valles del Esla, ETC.

Trayectoria Profesional:

Departamento Comercial zona Asturias.

Funciones:

Supervisión y venta de todos los productos en distribución de la empresa al canal Horeca y Alimentación. Gestión de cobros.

Logros:

Recuperar la cartera de clientes de la zona e incrementar la facturación. Lograr clientes nuevos.

GRUPO LA NAVARRA

2013-2016

Empresas Nacional del mundo de los Licores y Vinos con marcas consolidadas a nivel Nacional como Internacional, Pacharán Belasco, Pacharán La Navarra, Pacharán Etxeko, Licores de Frutas Blanca la Navarra, Orujos y Cremas Altavilla, Vinos de Toro, Villaester, Taurus, Vinos de la Tierra de Castilla León, Avutarda, Vinos Rueda, Viña Sopié, Vinos de Rioja, Domus Dei, Vinos de Navarra, Marco Real, Homenaje, Vinos de Argentina Swinto, Llama, Rosa, Rosa Torrontés. Aceite Belasco. Etc.

Trayectoria Profesional:

Delegado Regional, áreas nielsen 4,5 y 6.

Funciones:

Supervisión y control de los distribuidores así como de sus equipos de ventas y de sus clientes del canal Horeca. Así como implantar las promociones y las actividades promocionales.

Distribuidores: Vinos La Pajera, Evial, Ecofax; Distribuciones Marino, Menor 2003, Palenciadist, Hesán, Roysan. ETC.

Logros:

Conseguir distribuidores para la zona de Galicia que no teníamos desde hace 15 años, logrando captar seis distribuidores para cubrir las cuatro provincias Gallegas.

SG REPRESENTACIONES

2012-2013

Empresa Regional dedicada a la distribución para Horeca y Alimentación con productos para la alta gama, Bodegas Roda, Albariño Do Ferreiro, Cavas y Vinos Gramona, Bodegas Taron, Viña Ijalba, Conservas Simes, Conservas Daporta, Arroces El Pantar, Conservas Serrats, Priorat Natur, Aceite Dauro, Aceites Hermida, Embutidos Monsalud, Pates Zubia, etc.

Trayectoria Profesional:

Comercial de Zona área Asturias

Funciones:

Supervisión y venta de toda la gama de distribuciones de la empresa a la hostelería y alimentación.

Logros:

Incrementar la facturación en la zona más del 20%, en cinco meses.

VARMA DRINKS

2010

Empresa Nacional del Mundo de los Espirituosos con marcas consolidadas nacional e internacionalmente, Ron Siboney, Cachaça Sagatiba, Licor Limoncé, Vodka Stolihnaya, Licor Passoa, Etc.

Trayectoria Profesional:

Gerente de Zona Área Nielsen V, Galicia, León y Asturias.

Funciones:

Gerente Zona Noroeste.

Supervisión y control de los distribuidores así como de sus equipos de ventas y de sus clientes del canal Horeca.
Y Grupos de Hostelería: Gavia, Náutico, Loya, Tribeca, La Pasera, Tascon Hermanos, La Bodeguita, Botica Indiana, Urogallo y Palacio de las Nieves, Hoteles León, Palacio de la Llorea. 100% Horeca.

Logros:

Conseguir Distribuidores para la zona en el canal Horeca en el Área V y planificar e implementar los recursos promocionales (fiestas, degustaciones, coctelería, etc.), para el canal de Hostelería.

VIÑAS DEL VERO

2004-2010

Empresa Aragonesa Líder en ventas y distribuidora de Vinos con marcas consolidadas y conocidas a nivel nacional e internacional de una zona muy emergente (somontano) y perteneciente al Grupo González Byass.

Trayectoria Profesional:

Jefe de Zona del País Vasco, Cantabria, Asturias, Galicia, León, Valladolid, Zamora Palencia y Burgos.

Mayoristas: Dalvidis, Serafina, Arbide; Vinícola Guipuzcoana, Limia, La Catedral. Comeral Vigo, Vinor, Pernovin. Etc.-

Funciones:

Jefe de Zona.

Control y supervisión de mayoristas del Canal Horeca como de sus equipos de ventas, y supervisión de los mismos. (Control de ventas y supervisión de ellas y de sus promociones).

Así como todos los Mayoristas de la zona: González & Cía.; Gadisa, Unialco, etc.

95% clientes Horeca, 5% clientes Cadenas Alimentación.

Logros:

Conseguir un incremento en la facturación a los Distribuidores de 190.000 a 500.000 €, así como consolidar la distribución en la zona asignada.

GRUPO GARVEY

2002-2004

Empresa Jerezana fabricante y distribuidora de Vinos y Espirituosos con marcas conocidas a nivel nacional e internacional (Brandy Espléndido, Ponche Soto, Fino San Patricio, Manzanilla Juncal, Licor Calisay, Rioja Campo Burgo, Bodegas Marques de Olivara denominación de origen Toro, Señorío de Valderrama denominación de origen Rivera del Duero, vinos de la tierra de Cádiz, Espirituosos Irlandés Vodka Boru, Whiskey Clontarf, Y Espirituosos Nacionales, ETC.

Trayectoria Profesional:

Delegado de Zona Noroeste, en Galicia, León y Asturias.

Funciones:

Control y Supervisión tanto de Mayorías Distribuidores como Independientes así como todos los clientes de Cadenas.

Teniendo como responsabilidad toda la zona Noroeste tanto de alimentación como de Horeca.

70% clientes Horeca, 30% clientes Cadenas Alimentación.

Logros:

Conseguir Distribuidores para la zona en la cual no había, así como entrar en las cadenas de alimentación, Gadisa; Froiz; Hijos de Luis Rodríguez, González & Cía., Etc. Y un incremento tanto en facturación como de sus ventas.

SEAGRAM ESPAÑA

1993 – 2002

Multinacional fabricante y distribuidora de Bebidas Espirituosas con marcas líderes a nivel mundial (*Chivas Regal, Passport, 100 Pipers, Four Roses, Glen Grant, Glenlivet, Cacique, Absolut Vodka, Seagram's Gin, Martell, Mumm, Mariachi, Capitán Morgan*, etc.)

Trayectoria Profesional:

Supervisor de Hostelería, en Cantabria y Asturias. 100% Horeca.

1997 – 2002

Supervisor de Hostelería, en Palencia, León y Asturias. 100% Horeca.

1995 – 1997

Jefe de Zona, en León y Asturias, 40% Horeca, 60% Alimentación.

1993 – 1995

Funciones:

Control y Planificación de Mayoristas Colaboradores (*Fernando Flor, Bebidas Campoo, Rojas, Ricardo Fernández, Hijos de Luis Rodríguez, Ibe, Vinor y Vicol*) y su Red de Ventas de 45 Comerciales.

Planificación, Control y Seguimiento de Rutas a través de Vincle.

Negociación, Control y Gestión de Presupuestos en Grandes Superficies, Mayoristas y Horeca.

Coordinación y Gestión de Eventos Promocionales, junto con dos personas a mi cargo del Departamento de Marketing.

Gestión de Cobros.

Logros:

Conseguí un nuevo Mayorista Colaborador para la zona de Asturias con una importante red de Distribución que incrementó la facturación de 22.840 a 123.000 €.

Negocié con todos los Mayoristas de mi Zona y transformé en su totalidad el sistema de pagos de Talón a Giro Bancario.

Estructuré una Red de Mayoristas Colaboradores, planificando sus zonas de acción y logrando una mejor distribución y un mayor volumen de ventas.

Alcancé el 100% de los objetivos asignados para mi Zona en cuanto a volumen de ventas.

Contribuí a que en mi zona se redujese la demora de los cobros.

Superé en el 100% de los casos, los objetivos de Planificación de Eventos Promocionales en Tiempo y Forma.

Promoví el cumplimiento de los objetivos asignados a los Mayoristas Colaboradores en la Distribución de Productos en los Canales de Horeca

FORMACION ACADEMICA

Universidad de Oviedo, **Comercio y Marketing. 2012-2018 (esperado).**

Prueba de Acceso a la **Universidad de Oviedo** de Mayores de 40 años. Año 2012.

E.G.B, Colegio Jovellanos, Gijón.

CURSOS DE FORMACION

Curso **Cata de Vinos**, (Escuela de Hostelería y Turismo de Gijón), (50 horas). Año 2011

Diversos cursos de **“Capacitación en Ventas para Horeca y Alimentación”** a lo largo de mi trayectoria en SEAGRAM.

Curso de **Ventas**, Viñas del Vero.

Curso de **Enología** Viñas del Vero.

INFORMÁTICA

Curso **Gestión Comercial y Marketing con Certificación en Google Analytics**. Marketing, redes sociales, web, blog, analítica, etc. (200 horas). Año 2016.

Curso técnico en **Software Ofimático**, (Instituto de Formación y Estudios Sociales) Word, Excel, Power Point, Access, Internet, (360 horas). Año 2011.
Nivel usuario de Word, Excel, Access, Power Point, Internet Explorer, Lotus Notes, Outlook Express y *Vincle* (Programa Propio de Gestión y Planificación de Rutas Comerciales).

OTROS DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad geográfica a nivel internacional.

Camet de conducir A y B.

Cumplo los requisitos para la formalización de contratos con derecho a bonificación.