



## Gaspar Torres Espinosa

Calle Alemania 6 Pg 1ºB CP:28880 Madrid

Número de Móvil: 687 956 530

E-mail: gaspartorres@hotmail.com

Enlace directo

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/gaspar-torres-espinosa-92488523/>

## Experiencia profesional

### 07/20-Actualidad Borges Professional

Cargo: Key Account Manager OHH

Función: Gestión de la principal cuenta de Borges OHH (grupo leche Pascual)  
Gestión de red de distribuidores y delegaciones a nivel nacional (20),  
formación de equipos comerciales, negociación en central de portfolio,  
aportaciones y acciones comerciales. Acompañamiento a los KAM de  
Pascual en sus principales clientes aportando un perfil técnico.

### 11/18-03/20 Grup-Pons

Cargo: Area Manager

Función: Búsqueda de nuevos distribuidores y centrales de compra a nivel  
nacional para la venta de aceites de fritura y especialidades. Formación  
y empleo de acciones comerciales en los equipos de dichos clientes.  
Gestión e incremento de ventas en los clientes ya abiertos con acciones  
comerciales como campañas promocionales, concursos de ventas etc.

### 05/16-11/18 Vandemoortele Ibérica

Cargo: Area Sales Manager

Función: Gestión y desarrollo de la cartera de clientes asignada a mi zona tanto  
de canal HORECA como Artesano. Desarrollo del canal HORECA con  
nuevos clientes directos de volumen y distribuidores en las provincias  
de Madrid, Castilla la Mancha, Castilla León y Extremadura.

### 03/14-05/16 Industrias Lácteas San Vicente

Cargo: Regional Key Account Manager

Función: Gestión de grandes cuentas pertenecientes a gran distribución en la  
zona asignada tales como Froiz, Semark, Gadis etc.  
Búsqueda y gestión de Distribuidores de zona centro, norte y noroeste.  
Búsqueda y desarrollo de colaboraciones con distintos fabricantes del  
sector.

### 10/12-03/14 Grupo Panrico (Madrid)

Cargo: Jefe de Equipo de Ventas canal gran distribución.

Función: Gestión de Súper e Hipermercados del Norte y Noreste de Madrid y  
provincia. Negociación de exposiciones, cabeceras etc. Formación y  
gestión de equipo de ventas compuesto por 17 vendedores para la  
consecución de resultados.

### Logros alcanzados:

-Crecimiento de un 28%  
en el último ejercicio con  
aceites de fritura

- Introducción de 11  
distribuidores en la red  
comercial y una central  
de compra.

- 04/07-10/12

Grupo Panrico (Madrid)

Cargo: Gestor de Área en el departamento de Masas Congeladas

Función: Gestión de la red de distribuidores de la Comunidad de Castilla la Mancha, Madrid y Extremadura, así como sus redes comerciales. Búsqueda negociación y desarrollo de nuevos distribuidores y clientes directos.
- 04/05-04/07

Grupo Leche Pascual (Madrid)

Cargo: Gestor Comercial de Distribuidores

Función: Gestión de Distribuidores de las provincias de Toledo y Ciudad Real. Así como captación de nuevos clientes, acompañamiento de vendedores etc.
- 05/00-10/04

Perfumerías Juteco (Madrid)

Cargo: Jefe de tienda
- 09/98-05/00

Ascensores Devega (Madrid)

Cargo: Oficial de Tercera

Formación académica

- 93-98

Titulación Superior FP II

Cursado en el Colegio Salesiano Sto. Domingo Savio (Madrid), realizando estudios de Mecánica Industrial y obteniendo el correspondiente Título.
- 85-93

Educación general básica

Formación extraacadémica

- 02/96

Curso de programación de centros de mecanizado

Realizado en el Colegio Sto. Domingo Savio (Madrid), e impartido a través del INEM.
- 04/96

Curso de mantenimiento de sistemas Electro-Neumáticos

Realizado en el Colegio Sto. Domingo Savio (Madrid), e impartido a través del INEM.
- 10/97

Curso de Preparación y Programación de máquinas de Control numérico

Realizado en el Colegio Sto. Domingo Savio (Madrid), e impartido a través del INEM.

Informática

Programa.

Paquete office nivel profesional. Presentaciones, hojas de cálculo etc.

Programa.

CRM Navision nivel usuario avanzado. CRM Salesforce nivel usuario avanzado.

Otros datos

Carnet de conducir B-1

Vehículo propio

Total Movilidad Geográfica