

ID-21419

B O R J A



RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con habilidades de organización y gestión. Me caracterizo por ser una persona honesta, comprometida y eficiente en su trabajo. En empleos anteriores siempre he destacado por mi capacidad de resolver problemas con solvencia.

Trabajador responsable, con vocación por el cliente y compromiso por garantizar su satisfacción en todo momento. Amplia trayectoria en el sector de ventas y atención al cliente, siempre con buenas referencias en todos los empleos.

Con experiencia en gestión de distribuidores, mayoristas, cuentas de hostelería y alimentación y un sólido conocimiento del sector. Excelente disposición para sumar en equipos de trabajo y colaborar con los compañeros para facilitar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

EXPERIENCIA

UNESDI DISTRIBUCIONES, ALICANTE, Feb. 2021 – Nov. 2023

DELEGADO REGIONAL

Actualmente realizo las funciones de Director Regional Levante para UNESDI DISTRIBUCIONES. Soy el responsable de on/off trade de la zona de Alicante, Murcia, Albacete y Baleares.

Entre mis funciones destacan la gestión de distribuidores y sub-distribuidores, grandes cuentas de hostelería (tanto ocio nocturno como alta restauración), gestión del equipo comercial y las cuentas regionales y nacionales del canal alimentación.

- Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
- Supervisión de un equipo a cargo de 5 trabajadores.

VILA VINITECA, MADRID, Mar. 2020 - Feb. 2021

Responsable Comercial

Responsable Comercial Madrid para Vila Viniteca. Soy el responsable del departamento de licores y destilados en toda la provincia de Madrid. Entre mis funciones destacan la gestión de sub-distribuidores, grandes cuentas de hostelería (tanto ocio nocturno como alta restauración), gestión del equipo comercial y las cuentas regionales y nacionales del canal alimentación. También destacaría el trato directo con las multinacionales para pactar promociones, cierre de acuerdos en clientes y seguimiento de los mismos.

- Evaluación de informes solicitados y elaboración de reportes de rendimiento para la dirección general.
- Gestión personalizada de los clientes de mayor peso dentro de la empresa.
- Organización del equipo de ventas, distribución de la cartera de clientes y atribución de diferentes zonas de trabajo.

CONTACTO



Fecha de nacimiento:

06 febrero 1981

Carné de conducir: si

APTITUDES

- PRODUCTIVIDAD PERSONAL
- APRENDIZAJE CONSTANTE
- BUENA ATENCIÓN AL CLIENTE
- SOLUCIÓN DE PROBLEMAS
- MOTIVACIÓN E INICIATIVA
- HABILIDADES PERSONALES
- INTELIGENCIA EMOCIONAL
- ADAPTABILIDAD
- TOLERANCIA AL ESTRÉS Y FLEXIBILIDAD
- CREATIVIDAD Y ORIGINALIDAD
- EMPATÍA

- Contacto permanente con proveedores y clientes, negociación y cierre de acuerdos.

GARCIA BAQUERO, ALICANTE, May. 2019 - Mar. 2020

DELEGADO REGIONAL

Director de Área en LACTEAS GARCIA BAQUERO para la zona de levante, Almería y baleares. Entré mis funciones destacan:

- Gestión de los mayoristas y distribuidores por región: negociación de tarifas, realización de planes de cuentas, introducción de referencias, cierre de acuerdos promocionales, etc.
- Gestión de cuentas regionales de alimentación (upper, musgrave, manper, conaco, family cash, europamur, etc.)
- Gestion de un equipo de 3 comerciales y 10 promotores

- Dirección y planificación de las tareas del equipo de trabajo a cargo.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
- Gestión eficiente de proyectos y presupuestos.
- Trabajo en equipo para cumplir eficazmente los objetivos marcados.

MARIA BRIZARD, ALICANTE, Jun. 2016 - Abr. 2019

AREA MANAGER

Área Sales Manager Levante y Albacete para la empresa MARIE BRIZARD, empresa fabricante y distribuidora de bebidas espirituosas. Gestión de los distintos distribuidores en mi zona de influencia y grandes cuentas de hostelería, así como de los gestores comerciales de la zona y de la cuentas regionales de alimentación y alguna cuenta nacional como consum. Manejo de presupuestos, realización de planes de cuentas, cierres de acuerdos de volumen y visibilidad. Asegurar el crecimiento de las distintas marcas del portafolio tanto en volumen, numérica y facturación

- Dirección y planificación de las tareas del equipo de trabajo a cargo.
- Gestión eficiente de proyectos y presupuestos.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
- Supervisión de un equipo a cargo de 3 trabajadores.

AB - INBEV, ALICANTE, Feb. 2015 - Jun. 2016

AREA MANAGER

Gerente de ventas para el grupo AB-INBEV en las provincias de Alicante y Murcia. (coronita)Gestión de los distribuidores y subdistribuidores de la zona. Manejo de los clientes Premium de la compañía en la zona con la finalidad de conseguir un aumento de ventas respecto al año anterior y visibilidad de la marca. Manejo de presupuestos para la negociación de rappels y acuerdos anuales tanto de volumen como visibilidad de la marca Gestión de la implantación de las acciones de trade marketing en la cartera de clientes y desarrollo de fiestas de imagen. Gestión de las cuentas regionales de alimentación: Negociación de tarifas, plantillas, introducción de nuevas referencias y crear nuevas oportunidades de negocio dentro de cada cuenta.

- Trabajo en equipo para cumplir eficazmente los objetivos marcados.

- Dirección y planificación de las tareas del equipo de trabajo a cargo.
- Registro de información en el archivo de datos de la empresa.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
- Supervisión de un equipo a cargo de 3 trabajadores.

MAXXIUM ESPAÑA, MADRID, Mar. 2013 - Feb. 2015

GESTOR DE GRANDES CUENTAS

Gestor de grandes cuentas en Maxxium España. Gestión de distribuidores y parque de clientes de la empresa. Por un lado ejerzo las funciones de transfer con el distribuidor para la activación de acciones promocionales para su red de venta y acompañamiento de la misma para conseguir un mayor rotación de las marcas. Manejo una cartera de 300 clientes directos de hostelería en la provincia de Madrid. Las funciones básicas son: cierres de acuerdo tanto de volumen como visibilidad para conseguir un incremento de cuota por categoría dentro del local. Manejo de presupuestos para acuerdos comerciales, negociación de rappels y acciones de trade marketing destinadas al desarrollo de la marca dentro del punto de venta. Realización de fiestas y eventos de imagen

- Resolución de las incidencias que tengan lugar durante el servicio.
- Atención al cliente ofreciendo un servicio de calidad.
- Cumplimiento de las tareas asignadas por la empresa.
- Captación de nuevos clientes e incremento contrastable del número de ventas.
- Gestión eficiente de proyectos y presupuestos.

INDUSTRIAS LICORERAS DE GUATEMALA, ESPAÑA, Abr. 2008 - En. 2013

KAM NACIONAL

Delegado comercial y KAM nacional para la empresa industrias licoreras de Guatemala (fabricantes del ron Zacapa y ron botrán) tanto en el canal horeca como alimentación.

HORECA: Gestión de los distintos distribuidores regionales y del importador de la empresa en España. Desarrollo de planes de marketing y mercadeo y desarrollo de estructuras de precios para los distintos canales de venta. Conseguir objetivos de venta y facturación . Gestión de presupuestos anuales para acciones de marketing y training destinadas al canal horeca y fuerzas de venta de los distribuidores. Soy el responsable del desarrollo del producto en todo el territorio nacional de una de las marcas Premium de la compañía (ron botrán)Gestión de clientes top de hostelería a nivel nacional. Gestión gestores comerciales a nivel nacional (34 persona)

ALIMENTACION: Negociación de plantillas y condiciones anuales con las grandes cuentas de alimentación moderna (Carrefour, Makro, Corte Ingles, Alcampo, etc.) Realizo a la vez funciones de gpv para velar por el perfecto cumplimiento de las condiciones pactadas y negociación de cabeceras, lineales, actividades promocionales, expositores, etc, con los jefes de sección para lograr la mayor visibilidad posible del producto logrando con ello una mayor rotación del producto y evitando roturas de stock.

PERNORD RICARD, ALICANTE, ALICANTE, En. 2006 - Abr. 2008

GESTOR DE HOSTELERIA

Grupo Pernord Ricard: gestor de venta de las diferentes marcas de la empresa. Mi función consistía en la gestión de distribuidores y cartera de clientes de la empresa. Cierre de acuerdos de hostelería y manejo de presupuestos.

Para conseguir un crecimiento de la marca realizo funciones de transfer para los distribuidores y acompañamiento de comerciales para aumentar las ventas. También me encargo de realizar labores de prospección y apertura de nuevos clientes)

Manejo de una cartera de clientes de hostelería de entre 150-200.

- Cumplimiento de las tareas asignadas por la empresa.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la compañía.
- Trabajo en equipo para cumplir eficazmente los objetivos marcados.
- Captación de nuevos clientes e incremento contrastable del número de ventas.

GRUPO POTATO, ALICANTE, En. 1999 - En. 2006

GERENTE DE HOSTELERIA

Grupo Potato: Encargado de diversos pubs y cafeterías de la empresa (Potatito, O'Hara). Entre mis funciones destacaría: contratación del personal, cuadro de cajas, pedidos, negociación con proveedores, etc.

- Supervisión de un equipo a cargo de 20 trabajadores.
- Cumplimiento de las tareas asignadas por la empresa.
- Resolución de las incidencias que tengan lugar durante el servicio.
- Dirección y planificación de las tareas del equipo de trabajo a cargo.
- Mantenimiento de un entorno de trabajo limpio y seguro.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Junio 2004

DIPLOMATURA

MAGISTERIO DE EDUCACION FISICA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

- Nota media final 8,5
- Atleta-estudiante