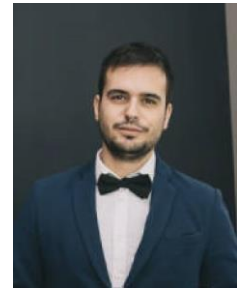


ID-58743 Sergio



Información Personal

Dirección: 46006 Valencia
Fecha de Nacimiento: 05/06/1992

Experiencia Laboral

- **Gestor de Promociones en Pernod Ricard España**
S.A.Octubre 2019 -- Actualmente
- **Bartender en Go Group Staff Events S.L.**
Noviembre 2018 – Mayo 2019
- **Bartender en On The Rocks Events**
Enero 2018 – Diciembre 2018
- **Bartender – Brand Ambassador Maxxium Campaña Verano en Humano Plus**
Junio 2018 – Octubre 2018
- **Bartender Ruta GCA en Amorodo Comunicación (Campaña Navidad 2017)**
Bartender - Promotor en StaffPremium S.L. (Eventual)

Educación y Formación

- Grado en Derecho. Universidad Oberta de Cataluña: 3º curso. Sin finalizar.
- Ciclo Formativo de Grado Superior: Administración y Finanzas. Centro C.A.J. (2011-2013)
- Ciclo Formativo de Grado Medio: Gestión Administrativa. Centro C.A.J. (2010-2011).
- Título de Graduado en Educación Secundaria. Colegio Salesianos San Juan Bosco.
- Curso Gestión Administrativa del Comercio Exterior. Cámara de Comercio de Valencia.
- Curso Experto en Derecho Mercantil y Comercio Internacional. INEAF.

Idiomas

	Valenciano	Inglés
Lectura	Alto	Medio
Escritura	Alto	Medio
Expresión Oral	Alto	Básico

Información Adicional

Carnet B1 y Vehículo propio
Buena presencia y trato

Experiencia en gestión de clientes
Conocimiento avanzado del paquete Office

Anexo a CV para candidaturas en canales HORECA.

- Funciones desempeñadas dentro de Pernod Ricard:
 - Organización, coordinación y contacto con agencias y equipos externos para la implementación de acciones de marca en diferentes puntos de las provincias asignadas (Valencia, Castellón, Teruel, Albacete y en ocasiones Alicante y Murcia.)
 - Creación e implementación de creatividades y elementos de imagen en clientes. (Discotecas, Pubs, Salas de ocio, Salones, Restaurantes, Bares...) Tales como cartas, paneles, posters, Vinilos, photocalls...
 - Análisis mediante herramientas de auditoría de los diversos clientes con objetivo de mejorar las visibilidades de marca.
 - Manejo de presupuestos con objetivos de consecución (KPI's).
 - Gestión del PLV en almacenes.
 - Visitas y comunicación continua con clientes, mayoristas y distribuidores de las zonas asignadas.
 - Recopilación de información y tratamiento en medios informáticos visuales (PowerPoint...) para diversos requerimientos por parte de la empresa, como pueden ser datos de consumo, activaciones...
 - Coordinación de acciones especiales y contacto con diferentes empresas organizadoras de eventos de relevancia (Feria Valencia, Festival Internacional Valencia Docs, Festival Medusa...)
 - Las aptitudes profesionales para la gestión óptima de clientes son muy variadas, habiéndolas adquirido durante estos años en las oficinas del levante de PRE.