

LUIS V.

Dirección Vizcaya
Nacido el 17-05-1974
E Civil Casado N Hijos:2
Carné de conducir B1



FORMACIÓN ACADÉMICA

- Diplomatura en Magisterio Por la Universidad del País Vasco. Ed Primaria. (1998)
- Titulo de Idoneidad eclesiástica (Profesor de religión católica)
- Auxiliar de clínica.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Curso de Técnicas de ventas
Curso en dirección de empresas
Curso en manejo de salas de ventas
Curso avanzado palancas de venta café y derivados
Curso cata y degustación vinos D.O.
Estilos de comunicación en la venta
Feedback comercial
Escucha activa en procesos de venta
Vision enfocada en el negocio
Curso Viticultura Aulafacil.

IDIOMAS

Euskera Nivel medio hablado y escrito. 7 curso Gabriel Aresti de Bilbao.
Inglés Nivel básico hablado y escrito.

INFORMÁTICA

Microsoft office, Word, Excel, Point.Paquete Office.
Manejo herramientas CRM (Telynet)

EXPERIENCIA LABORAL

**DIRECTOR REGIONAL SOVISUR BODEGAS WILLIAMS & HUMBERT (Marzo 2017-
ACTUAL)**

- Responsable Zona Norte (P.VASCO, BURGOS, CANTABRIA, PALENCIA, NAVARRA, LA RIOJA)
- Captación nuevos clientes y cuentas explotación-Distribucion.
- Negociación márgenes, promociones, con distribuidores y cliente final
- Negociacion plantillas anuales grandes centros de distribución.
- Desarrollo de nuevas marcas
- Acompañamiento equipos comerciales
- Exposición de producto en salas de ventas y asistencia a ferias.
- Conocimiento sector hostelería en las áreas mencionadas

GESTOR DISTRIBUCIONES-HORECA P VASCO BODEGAS CABALLERO (Oct-2016-Marzo 2017))

- Desarrollo red distribución Pais Vasco-Horeca
- Captación clientes nuevos
- Introducción nuevas referencias
- Acompañamiento equipos comerciales
- Control promociones y desarrollo cliente final.

DELEGADO ZONA NORTE BODEGAS VALDEMAR (Enero 2016-Agosto 2016)

- Desarrollo red distribución Pais Vasco-Cantabria-Asturias-Leon-Palencia-Tenerife
- Búsqueda y nombramiento nuevas distribuciones
- Captación nuevos clientes
- Acompañamiento equipos comerciales
- Control promociones y cuentas clave.

AREA MANAGER ZONA NORTE (GRUPO FAUSTINO)(Octubre 2013-Enero 2016)

- Gestion distribuciones Area asignada(P Vasco,Cantabria,Burgos,Palencia,Soria,La Rioja,Lerida)
- Acompañamiento a distribuidores-equipos de ventas
- Control de promociones y bonificaciones en distribuciones asignadas
- Desarrollo e instruccion GPV.
- Búsqueda y nombramiento de nuevas distribuciones.
- Apertura de nuevos clientes
- Introduccion nuevas referencias
-

Delegado de Ventas para Pais Vasco y Cantabria en Bodega Solar de Samaniego.(Desde Enero de 2013-Octubre 2013)

0 Funciones:

- Apertura de nuevos clientes.
 - Gestión de distribuciones de Pais Vasco y Cantabria.
 - Nombramiento y apertura nuevas distribuciones.
 - GPV en Grandes superficies de Alimentacion.
 - Control de bonificaciones y márgenes.
 - Salida y acompañamiento equipos de ventas
 - Introducción de nuevos productos .Gestión de cobros.
 - Seguimiento acuerdos vigentes
- **Gestor de café en Gran distribucion.Euskodis-Heineken (desde Feb de 2012-Enero de 2013)**
 - **Funciones:**
 - Apertura de nuevos clientes.
 - Gestión de clientes. Rentabilidad, control Rappel, Contribución a la empresa.
 - Coordinación y responsable de equipo de ventas
 - Introducción de nuevos productos .
 - Control stock almacenes, gestión pedidos a central.
- **Gestor de Distribuciones para Agua de Insalus.(Agosto de 2006-Feb de 2012)**

- Funciones:
 - Gestión de Distribuciones de Bizkaia, Alava, Guipuzcoa, Cantabria, Asturias, Lérida y Tarragona. (Amplio conocimiento en Distribuciones de las Zonas mencionadas)
 - Control de Promociones, Bonificaciones y Rappel en distribuciones asignadas.
 - Salidas al mercado con equipos de ventas.
 - Introducción de nuevos productos y formatos.
 - Negociación con distribuciones de Márgenes, precios, etc.
- **Coordinador de equipo ventas en Comercial Zubillaga-SAN MIGUEL CERVEZAS (may 2001-Agosto 2006)**
 - Funciones:
 - Coordinar equipo de ventas.
 - Preventa en ruta asignada.
 - Apertura de nuevos clientes
 - Introducción de nuevos productos (Aguas, Licores, Vinos, Encurtidos, Cerveza).
 - Control de Rappel y bonificaciones en clientes asignados.
 - Amplio conocimiento de rutas en zona Gran Bilbao.
- **Autoventa para Comercial Avícola Oikina .(May 1998-May de 2001)**
 - Funciones:
 - Reparto y autoventa de ruta asignada
 - Gestión de cobros
 - Introducción de nuevos productos

OTROS DATOS DE INTERES

Cursos de ventas Impartidos por Grupo Mahou-San Miguel.
 Cursos de ventas Impartidos por Schweppes.
 Cursos de ventas impartidos por Aguas de Insalus.
 Cursos de ventas impartidos por Heineken España.
 Cursos de ventas impartidos por Grupo Solar de Samaniego
 Cursos ventas impartidos por Grupo Bodegas Faustino
 Cursos cata impartidos por Bodegas Valdemar
 Curso cata impartido por Bodegas Lustau
 Cursos cata impartidos por Bodegas Williams&Humbert.