

EMILIO BALLESTEROS GARCÍA

Gestión Comercial Senior | Especialista Canal HORECA & On-Trade

📍 Valladolid

☎ 689 431 668 | ✉ emilioballesteros@gmail.com

🌐 www.linkedin.com/in/emilio-ballesteros-garcia-4221982a6



PERFIL PROFESIONAL

Estratega comercial con **más de 15 años de experiencia en el canal HORECA**, aportando una **visión 360° del negocio**: desde la gestión de negocios propios hasta el desarrollo comercial en grandes distribuidoras.

Especialista en **maximizar la rentabilidad del punto de venta** mediante asesoramiento técnico, análisis de escandallos, optimización de compras y gestión eficiente de la cadena de suministro.

Mi enfoque combina **estrategia comercial, venta consultiva y empatía real del ex-propietario**, logrando una alta fidelización de carteras de clientes de alto valor.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor Comercial HORECA

MAKRO – Valladolid y Palencia | *Enero 2023 – Actualidad*

- Captación, desarrollo y fidelización de clientes del canal hostelería (On-Trade).
- Asesoramiento integral al cliente:
 - Optimización de compras de **alimentación y bebidas**.
 - Venta de **equipamiento profesional y soluciones digitales** (TPV, reservas Google, Marketplace).
- Gestión de cartera mediante **CRM propio**, análisis de rutas comerciales y seguimiento de **KPIs mensuales**.
- Venta consultiva orientada a rentabilidad, eficiencia operativa y digitalización del negocio.

Logro destacado:

🏆 **Vendedor nº1 de España en Marketplace Makro (2025)**

Liderazgo nacional en volumen de ventas y penetración de mercado en productos de no alimentación y soluciones digitales.

Comercial HORECA

AJA Distribuciones | *Enero 2022 – Enero 2023*

- Apertura y desarrollo de mercado en Valladolid y alrededores.
- Gestión y fidelización de clientes clave del canal HORECA.
- Mejora de márgenes mediante optimización de surtido, negociación y servicio postventa personalizado.

Jefe de Cocina

Grupo MOGA | 2021

- Optimización de procesos operativos en cocina.
 - Estandarización de recetas para asegurar **calidad, control de costes y margen de beneficio**
-

Gerente y Propietario

Brasería Recoletos / Quintos y Tapas | 2011 – 2020

- Gestión integral del negocio (P&L, cuentas de explotación, escandallos y control de costes).
 - Liderazgo de equipos de hasta **20 personas**.
 - Negociación directa con proveedores y distribuidores de gran consumo.
 - Diseño de oferta gastronómica orientada a **rentabilidad y tendencias de mercado**.
-

HABILIDADES CLAVE

Comerciales

- Venta consultiva
- Cierre de acuerdos
- Gestión de rutas comerciales
- Desarrollo y fidelización de carteras

Gestión

- Análisis de rentabilidad (P&L)
- Escandallos y control de costes
- Gestión de stock
- Liderazgo de equipos

Tecnología

- **Microsoft Excel – Nivel avanzado** (inventarios, KPIs, análisis comercial)
 - CRM comercial
 - Conocimientos de Ingeniería Informática (1º curso)
-

FORMACIÓN

- **Ingeniería Informática de Gestión** – Primer curso (2002)
- **Grado Medio de Cocina** – I.E.S. Diego de Praves (2005–2006)