



ID-49028

45223 Seseña

DATOS ACADÉMICOS:

- EGB cursado en los colegios Ramón María del Valle Inclán y Sanamar.
- BUP y COU cursado en el instituto Gómez Moreno.
- Conocimientos de informática: Usuario habitual de paquetes de Windows, Excel, Word, Office e Internet, asimismo también estoy acostumbrado a trabajar con programas de gestión de SAP.
- Master en Marketing y dirección comercial subvencionado por la Universidad autónoma de Barcelona e impartido por ECOL, academia que realiza dichos cursos a distancia.

TRAYECTORIA PROFESIONAL:

• **Marie Brizard Wine&Spirits Mayo 2015/actualidad**

Mi función en ésta compañía es la gestión de distribuidores y cuentas C&C en las áreas de Castilla La Mancha y Extremadura en una primera etapa, y actualmente me encuentro con la gestión de distribuidores y C&C de Madrid, Ciudad Real, Toledo y Área Andalucía Oriental (Málaga, Córdoba, Jaén, Granada y Almería)

Las funciones principales que desarrollo con dichos distribuidores son, gestión de marcas, gestión de presupuestos por marca, ampliación de porfolio en el distribuidor mediante la gestión de clientes indirectos, acompañamiento de formación y motivación de la fuerza de ventas de los mismos, activación de promociones junto a su fuerza de ventas, reuniones de equipo, colaboración constante con el equipo de MK en el desarrollo de eventos, captación de nuevos clientes para el distribuidor...

• **Cash Diplo SLU (Supersol) Agosto 2013/Mayo 2015**

Gestión de la cartera que me asignan de la comunidad de Madrid, captación de nuevas cuentas relacionadas con el canal horeca.

Reporting directo y diario con el gerente del cash y de forma semanal con el director nacional de ventas.

• **Calidris 28 España S.L. Septiembre 2011/Junio 2013**

Aunque en mi anterior etapa estaba bien afianzado en la compañía, decidí cambiar y hacerme cargo de este proyecto para la región centro.

Mi labor en dicha compañía es la de introducción de la referencia 28 BLACK /WHITE en el mercado de horeca tanto diurna como nocturna, aunque este producto está más enfocado a este último mercado.

Captación de distribuidores con potencial de clientes, captación de clientes finales, eventos en establecimientos, gestión de material POS, azafatas, presupuestos marketing, entrevistas a personal ventas y promoción...estas son algunas de las labores que he tenido que ir desempeñando desde la incorporación en dicha compañía. En tan solo nueve meses nos posicionamos en 10 distribuidores y en casi 300 establecimientos, llegando a firmar contrato con Importaciones y Exportaciones Varma para la comercialización de ambas referencias.

✦ **Davigel S.A. (Grupo Nestlé) Septiembre 2009/septiembre 2011**

En ésta ocasión, entré a trabajar en un mudo desconocido para mí, los congelados. Dependiendo directamente del responsable regional, se me encomienda la labor de fidelización, captación y potenciación de la cartera de clientes ya existentes más la de referenciación de nuevas referencias lanzadas por la compañía durante dicho periodo.

✦ **Distribuidora de Bebidas espirituosas Los Conejos Enero 2008 septiembre 2008: KAM Distribuidores y Mayoristas.**

Mi labor en dicha compañía ha sido la de gestionar y presupuestar las cuentas de los Distribuidores y Mayoristas de Madrid, Castilla León y Castilla La Mancha, también he tenido clientes en Extremadura, Galicia y Andalucía. Manejaba una facturación de unos 9 millones de euros aprox.

✦ **Codorniu S.A. Septiembre de 2002/ Octubre de 2007: Gestor de grandes cuentas y Responsable de Distribuidores en Guadalajara y Toledo.**

Mi reporting es directo al Director Regional de la Delegación, siendo responsable en ese momento de los Distribuidores y clientes clave para la compañía en las zonas del Corredor del Henares y Guadalajara. En dicho puesto fui responsable de los planes de distribución orientados a la consecución de los objetivos y rentabilidad de los mismos. En una segunda etapa me fueron asignadas algunas de las cuentas clave de la compañía de tipo especialistas y almacenistas tales como: Bodegas Santa Cecilia, Economato de Comunidades, Comercial Ludasi, Bodegas Jucar, Bodegas Adán, Distribuidora de bebidas los Conejos.....Asimismo también se me amplió la responsabilidad de distribuidores haciéndome responsable de la zona sur de Madrid, Toledo y restaurantes guía con estrellas Michelin de las zonas más emblemáticas de AMM.

Logros: durante los cinco años de mi estancia siempre superé los objetivos marcados por la compañía.

✦ **J. García Carrión. Enero 2000/ Septiembre 2002: Delegado de ventas zona Centro AAMM y provincia de Guadalajara.**

En un principio se me incorporó como promotor comercial, siendo responsable de la captación y mantenimiento de nuevos clientes aplicando las políticas comerciales de la compañía en cada uno de los Distribuidores y Colaboradores.

Tras un primer año como promotor fui promocionado a Delegado de Regional de Distribuidores y clientes de consumo en Madrid y Guadalajara, tales como almacenistas y tiendas especializadas. En ésta segunda etapa mi reporting era semanal con el Director Nacional y mensual con el Presidente y propietario de la compañía: Don José García Carrión.

✦ **Distribuciones FJJ 94 S.L. Octubre de 1996/ Enero de 2000**

En dicha Distribuidora fui responsable de la Gestión y captación de clientes nuevos para la incorporación de nuevas referencias en las líneas de producto que componían nuestro portafolio: leches de diferentes marcas, Clesa, Celta, Gurulesa....batidos, zumos y vinos de diferentes D.O. También teníamos un pequeño catálogo con bebidas espirituosas de primeras firmas.