



FRANCISCO JAVIER. A.

- DATOS PERSONALES -

47195. Arroyo de la
Encomienda

Fecha Nacimiento
25 09 1968

- COMPETENCIAS -

Estrategias de venta

Gestión de proyectos

Liderar equipos de trabajo

- IDIOMAS -

Inglés C1



PERFIL PROFESIONAL

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresiales con amplia experiencia en liderar la captación y seguimiento directo de grandes cuentas en Gran Consumo, Horeca y Exportación.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Responsable Comercial. Bodegas Raíz y Quesos Páramo de Guzmán 2019 - actualidad

- Responsable de los departamentos: nacional (Gran Consumo y HORECA) y Exportación de la bodega de la D.O. Ribera del Duero.
- Captación y seguimiento directo de las grandes cuentas de HORECA, FMCG y Exportación.
- Implementación de los planes promocionales y ampliación de gama, negociación y firma de plantillas anuales. Llevar a cabo la gestión, control, y seguimiento del presupuesto asignado.

Area Manager (Grupo Faustino) Zona Norte y Director Comercial Nacional Portia. 2013 - 2019

- Responsable comercial nacional de Bodegas Portia durante dos años, posteriormente gestión y desarrollo de las 7 bodegas del Grupo (*Faustino, Campillo, Marqués de Vitoria, Valcarlos, Portia, Condesa de Leganza y Vitorianas*) en el Area Norte
- Captación, desarrollo y gestión integral de la cuentas de Gran Consumo (Alimerka, Gadisa, Froiz, Lupa, Semark, HLR) y 52 distribuidores de HORECA.
- Implementación de los planes promocionales y ampliación de gama, negociación y firma de plantillas anuales. Coordinar la actividad con los departamentos de la compañía implicados en el proceso de venta: *Trade Marketing, Customer Service*.

Director Comercial. Bodegas Alavesas (Grupo ALTER) 2011 - 2013

- Responsable de los departamentos: Comercial (Gran Consumo y HORECA), E-commerce y Exportación, de las 2 bodegas del grupo: *Solar de Samaniego y Durón*.

- Liderar la captación y seguimiento directo de las grandes cuentas de Gran Consumo, HORECA y Exportación.
- Introducción de las dos marcas en Gran Consumo. Creación íntegra de la red capilar de distribución en HORECA (28 distribuidores). Abrir cuentas de exportación, con implantaciones en: México, Caribe, Irlanda, Alemania y Suiza.
- Implementación de los planes promocionales y ampliación de gama, negociación y firma de plantillas anuales. Marcar los objetivos comerciales para los seis delegados: Galicia, Asturias, País Vasco, Madrid, Cataluña y Andalucía, de los tres operadores de telemarketing del departamento de e-commerce en el canal Cofradía, un KAM de alimentación y un KAM de exportación, así como de su evaluación y control. Definir el programa de incentivos para el equipo y asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas y márgenes.

Director Comercial. Acquis di San Benedetto para Península Ibérica y LATAM 2008 - 2011

- Desarrollo de las marcas:
 San Benedetto: agua aromatizada, refrescos con gas y sin gas, Ice Tea. Font Natura, Fuencisla y Fuente Primavera para España y Portugal.
 Santa Clara y San Pellegrino para Latinoamérica con Sede en República Dominicana.
- Supervisión y control de concesionarios de HORECA repartidos por España y Centroamérica.
- Negociación con las principales cadenas de Alimentación y HORECA de España y Caribe.

Director Comercial. Industrias CIMA Distribuciones 2000 - 2007

- Empresa de distribución a HORECA y alimentación, con 7.500 clientes y 84 empleados.
- Cervezas, aguas, vinos de múltiples D.O. (implicación directa con bodega en el desarrollo de la marca Ramón Bilbao desde el año 2001). bebidas espirituosas, alimentación en general.
- Responsable de los departamentos: Comercial, Logística y Compras: Departamento Comercial: 1 Jefe de Ventas, 6 Jefes de equipo, 25 preventistas. Coordinación de 27 distribuidores repartidos por la zona.
 Departamento de Logística: 1 Jefe de Almacén, 20 Repartidores y 12 personas en almacén (2 turnos).
 Departamento de Compras: 1 Jefe de Compras.
- Gestión de importantes cantidades de *Trade Marketing* y PLV
- Negociación de plantillas con las principales cadenas de HORECA y Alimentación.

Director Comercial. Sidra CIMA 1995 - 2000

- Gestión integral de los distribuidores de Horeca, y de las principales cadenas de Gran Consumo regionales, nacionales e internacionales.
- Control de los promotores de zona.
- Gestión directa de los Cash&Carry, mayoristas y principales grupos de hostelería organizada de la zona.
- Captación y desarrollo de nuevos distribuidores en ambos canales. Negociación de plantillas, promociones, ampliación de gama, etc. Tramitación de pedidos y promociones. Definir y administrar el Trade Marketing.

Área Manager Norte. Primer Canal 1992-1995

Gestión de espacios publicitarios y colocación del material de PLV para empresas dirigidas a Retail alimentación y tabaco.



FORMACIÓN ACADÉMICA

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Oviedo. **1987 - 1994**
- Master en Dirección General de Empresas M.B.A. Internacional. Versión Executive. EUDEM Escuela de Negocios. **1999 - 2000**



CURSOS:

- Curso Superior de Capacitación para Dirección Comercial y Gestión de Ventas. P&M Comercial Business School. 1994-1995.
- Comercialización Internacional de Productos Vínicos. 2025
- Analisis Sensorial de Vinos 2022.
- Venta Consultiva: Cross y Up Selling. ADECCO. 2015
- Innovación para directivos. Makeateam Indae. 2009
- First Certificate Cambridge School. 2006
- Marketing y Ventas. CEPYME. 1997
- Como Orientar la Empresa al Cliente. CEPYME. 1998
- Marketing Superior. CEPYME. 1996
- Gestión de Ventas y Marketing. CEPYME. 1996
- Marketing. Southern New Hampshire University. 1996
- Gestión Comercial de Empresas. Universidad de Oviedo. 1994
- Marketing y Publicidad. Universidad de Oviedo. 1992