

ID-58473 JAVIER

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional de las ventas con más de 20 años de experiencia en sector de la hostelería y la restauración, que se esfuerza por garantizar la satisfacción del cliente en todo momento. Con amplia experiencia en el sector HORECA y un sólido conocimiento de productos de alimentación y servicios para el sector. Capaz de trabajar en equipo y de forma independiente, según las necesidades del momento, responsable con el trabajo y con un alto nivel de compromiso y adaptabilidad.

FORMACIÓN

EGB Colegio Santa Maria Marianistas Vitoria. Primero y segundo ciclo de REM

**Bachillerato, junio de
Instituto Politécnico Profesional de Mendizabala - Vitoria**

HISTORIAL LABORAL

Delegado Comercial, 09/2002 - 07/2021

Clavijo Capital SA - Logroño, La Rioja

- Captación de distribuidores HORECA, retail y Cadenas de dietética.
- Acompañamiento a distribuidores para introducción del producto, gestión de cartelería y merchandising.
- Plan estratégico y desarrollo de negocio.
- Contrato de 6 meses para inicio de proyecto, ampliado a un año.

Comercial, 10/2018 - 12/2020

Rodriguez y Renes SL, Unilever Foods Solutions - Vitoria, Alava

- Contrato de suplencia suplencia de baja del Comercial Grandes Cuentas y distribuidores.
- Captación de clientes HORECA, desarrollo de cuentas y gestión de clientes KAM.
- Especialista en productos Unilever para sector Horeca y distribuidores.

Responsable comercial, KAM y Distribuidores, 02/2010 - 08/2018

Makro Cash&Carry España - Madrid, Madrid

- Comercial Delivery y Cash.
- Responsable fuerza de ventas en Makro Vitoria y otros centros de la compañía.
- Responsable de equipos comerciales, desarrollo de planes estratégicos, planificación de campañas comerciales y objetivos.



CONTACTO

 Miranda de Ebro, Burgos.

APTITUDES

- Experiencia en ventas
 - Fuerza de ventas
 - Planificación de ventas
 - Organización y planificación
 - Supervisión de distribuidores
 - Gestión administrativa
 - Conocimiento profundo del mercado HORECA
-

- Desarrollo y análisis de KPIs.
- Gestor de grandes cuentas HORECA, instituciones, distribuidores HORECA y traders.
- Diseño e incorporación de Layout y Planogramas, ofertas y gestión de espacios comerciales dentro de los centros.
- Participación en diversos grupos de trabajo como asesor, CRM corporativo, Productos especiales hostelería, nuevo modelo de negocio, etc.

Comercial Horeca, 07/2009 - 02/2010

Berzosa s.l - Alava

Venta, captación y desarrollo de cartera de clientes HORECA en la zona de Alava, consecución de objetivos todos los meses.

Gerente zona Álava, Navarra y La Rioja SERVIHOSTEL, 03/2007 - 06/2009

Servicios para Hostelería Grupo Eroski - Zumaia, País Vasco

- Formación y desarrollo de nuevos comerciales y planificación de rutas, objetivos y KPI.
- Venta a clientes HORECA, distribuidores, industria cárnica y Retail.
- Apertura de mercado HORECA en Álava, La Rioja y Navarra.
- Captación de nuevos clientes HORECA y mantenimiento y gestión de cuentas de clientes de gran consumo en estas zonas, empezando en Álava desde cero y ampliando el resto de provincias en base a unos objetivos de venta y rentabilidad que alcance todos los meses.

Vendedor y Jefe de Equipo de ventas, 07/2006 - 03/2007

Ediciones Rueda J.M., SL - Bilbao, País Vasco

Comercial Explotaciones Recreativas, 03/2004 - 01/2006

Taer SA - Vitoria, Álava

Vendedor autónomo, 03/2002 - 02/2004

Donuts Panrico SL - Vitoria, Álava

Comercial materias primas, 08/2001 - 02/2002

Panificadora La Vitoriana - Vitoria, Álava

Comercial HORECA, 01/1991 - 05/2001

Exclusivas Unial SL - Vitoria, Álava

FORMACIÓN ADICIONAL

- Fundación Tripartita diversos cursos realizados en Makro.
- Ackermann Beaumont assessment de mis conocimientos y varias formaciones en gestión de equipos, planificación comercial, objetivos, crecimiento laboral, etc.
- Domestika Cursos de estrategia de marca, fotografía para RRSS y publicaciones en 2021.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Disponibilidad para viajar y Cambio de residencia si es necesario.