

ID-40496

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO: 5 DE MARZO DE 1972

DOMICILIO:

33930 – LA FELGUERA – LANGREO (ASTURIAS)

FORMACION ACADEMICA

DIPLOMATURA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES (RAMA MÁRKETING):

ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO
(1992-1997)

EXPERIENCIA LABORAL

GRACOMSA, ALIMENTARIA, S.A. (SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2019)

“AGENTE ZONA NORTE”

- CAPTACIÓN, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LA ZONA DE GALICIA, ASTURIAS, CANTABRIA, PAÍS VASCO, LA RIOJA, NAVARRA Y LEÓN.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACIÓN
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- REPORTES SEMANALES, MENSUALES Y TRIMESTRALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN LA ZONA, ASÍ COMO MANEJO DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS.

GRUPO CACAOLAT, S.L. (MARZO 2017-MARZO 2018).

“DESARROLLADOR DE MERCADO”

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN ASTURIAS, GALICIA, LEÓN, Y ZAMORA.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACIÓN. INCREMENTO DE LAS REFERENCIAS DE LA MARCA EN LOS MISMOS.
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- NEGOCIACIÓN Y CAPTACIÓN DE CUENTAS REGIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

RIVES PITMAN DISTRIBUCIONES, S.A. (DICIEMBRE 2014-MARZO 2017).

“DELEGADO COMERCIAL”

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN ASTURIAS, GALICIA, LEÓN, SALAMANCA Y ZAMORA.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACIÓN. INCREMENTO DE LAS REFERENCIAS DE LA MARCA EN LOS MISMOS.
- REALIZACIÓN DE EVENTOS PARA LA MARCA EN HORECA.
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- NEGOCIACIÓN Y CAPTACIÓN DE CUENTAS REGIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASÍ COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS.

VINOS CORONAS; GRANDA-SIERO (JUNIO 2013-OCTUBRE 2014)

“PROMOTOR; COMERCIAL; PREVENTA”

- CAPTACIÓN, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE CLIENTES DEL CANAL HORECA EN OVIEDO, LLANERA Y SIERO, CON REFERENCIAS DE VINO, CERVEZA Y REFRESCOS.

AGUA DE SOLARES, MANANTIAL DE FUENCALIENTE, S.A. SOLARES; CANTABRIA. (DICIEMBRE 2007-JUNIO 2013)

“INSPECTOR COMERCIAL”

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LAS ZONAS DE ASTURIAS, GALICIA Y LEÓN.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACIÓN
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASÍ COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS.

AGUAS DE MONDARIZ, FUENTE DEL VAL, S.A. PONTEVEDRA; GALICIA. (OCTUBRE 1998-DICIEMBRE 2007)

“INSPECTOR DE VENTAS”

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LAS ZONAS DE ASTURIAS Y LEON
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- SUPERVISIÓN Y REPARTO DE MATERIAL PLV.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASI COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS.

FORMACIÓN EXTRA ACADÉMICA

- CURSO DE INTRODUCCIÓN AL VINO. CATAS, VISITAS BODEGUERAS.
- SEMINARIO PRACTICO DE MARKETING DEL VICERECTORADO DE ESTUDIANTES Y EXTENSION UNIVERSITARIA DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO
- CURSO DE INFORMÁTICA (ENTORNO WINDOWS 7) CON CONOCIMIENTOS A NIVEL DE USUARIO DE HOJA DE CÁLCULO, BASE DE DATOS Y PROCESADOR DE TEXTOS EN ACADEMIA WIN - LANGREO
- CURSO DE MÁRKETING ALIMENTARIO IMPARTIDO POR CARLOS MAÑAS, DEL CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO MÉTODO GALICIA
- CURSO DE TÉCNICAS DE VENTAS ESPECIALIZADAS EN EL MÁRKETING ALIMENTARIO, DE LA FEDERACIÓN GALEGA AGROALIMENTARIA DE UGT
- CURSO DE MÁRKETING ALIMENTARIO (SEGUNDO NIVEL), DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO
- CURSO DE ACTITUDES Y COMPORTAMIENTOS EN LA NEGOCIACION, DE MRC INTERNACIONAL TRAINING

OTRAS CUESTIONES DE INTERES

- CONOCIMIENTOS DE INGLÉS COMERCIAL, HABLADO Y ESCRITO (NIVEL MEDIO)
- CARNET DE CONDUCIR B-1 (25 AÑOS DE ANTIGÜEDAD); VEHICULO PROPIO
- EQUIPO INFORMÁTICO (PC, PORTÁTIL, IPAD); CONEXIÓN A INTERNET
- DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR
- DINÁMICO, RESPONSABLE, TRABAJADOR Y CON INICIATIVA PROPIA