



## ARTEMI PÉREZ TOLEDO

---

☒ **Dirección:** Echegaray, 29  
35011 – Las Palmas de Gran Canaria

**Teléfono de contacto:** 690375622

**Email:** artemiperez@gmail.com

**Fecha y lugar de nacimiento:** 3 de Mayo de 1.977  
Las Palmas de Gran Canaria

**DNI:** 44.317.052 P

**Otros datos de interés:** Permiso de conducir (B1) y vehículo propio

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

- **Abril 2.017 – Actualmente**

#### *Delegado*

#### **Grupo MONTESANO Canarias**

##### **Funciones:**

Gestión de las cuentas de Hostelería y Alimentación en la zona Norte de Gran Canaria, reportando al Jefe de Ventas.

- Desarrollo de las tres líneas de negocio estratégicas de la Compañía; Embutidos y elaborados, Carne Fresca y Congelados.

- Gestión y aplicación de planes específicos para la consecución de objetivos de ventas.

- Gestión de plantillas de precios por cadenas según acuerdos locales o nacionales.

- Gestión de pedidos diarios en zona de trabajo.

- Gestión de cobros diaria en zona de trabajo.

- Gestión administrativa vía SAP

- Captación de nuevos clientes a puerta fría

- Mantenimiento y consolidación de la cartera de clientes (173 clientes activos)

- Volumen de facturación de los clientes gestionados: 60.000 Euros/mes

- **Abril 2.015 – Abril 2.017**

***KAM Horeca / Off Trade Market***

**GRUPO TGT**

**Funciones:**

Gestión de las cuentas clave de la Compañía, líder a nivel nacional en distribución de quesos y productos lácteos.

- Área de trabajo: Gran Canaria
- Volumen de venta: 1.850.000€ anual
- Control de las rutas logísticas y gestión de la cartera de clientes
- Apertura de nuevas cuentas clave
- Gestión de distribuidores y red comercial de los mismos
- Seguimiento de las cuentas clave de alimentación
- Implementación de plantillas nacionales en cuentas como Quantum, Serunió, HD...
- Responsable de atención al cliente
- Responsable de cuentas regionales

- **Febrero 2.013 - Febrero 2.015**

***Delegado***

**SORIA NATURAL S.A.**

**Funciones:**

Gestión total de la delegación de la Compañía en Canarias y responsable de las tres líneas de la misma; medicina natural, farmacias y alimentación ecológica.

- Gestión comercial; elaboración de objetivos anuales y seguimiento en cada una de las líneas. Elaboración de ofertas a nivel local.
- Gestión administrativa de la delegación (control de gastos, presupuestos, compras...)
- Supervisión y adecuación al mercado local de la política comercial, marketing y posicionamiento de marca en los mercados tradicional y alimentación (gran consumo)
- Gestión del personal administrativo, logístico, comercial y externo de la delegación (15 personas)
- Gestión logística de la delegación; supervisión de stocks, pedidos a central, problemas de calidad, caducidades...
- Control del fondo de previsión (presupuesto de gastos) de la delegación y rentabilidad del mismo
- Desarrollo de nuevas marcas y referencias a nivel local
- Control y análisis de la competencia, situación del mercado y nuevas posibilidades de negocio (franquicias Golden)
- Implantación de políticas de restricción del gasto

- **Diciembre 2.011 – Diciembre 2.012**

***Director de delegación***

**Adecco TT S.A.**

Adecco Hostelería

**Funciones:**

Dirigir, motivar al equipo y asegurar la consecución de objetivos del equipo de la delegación sectorial de Hostelería de la Multinacional.

- Gestión, control y seguimiento de la cartera de clientes de hostelería ( establecimientos hoteleros, cadenas de restauración, acuerdos nacionales... )
- Aplicación de los acuerdos comerciales, en materia de trabajo temporal, formación, selección de personal, outsourcing y outplacement , dirigiendo las negociaciones con las principales cuentas en todas estas líneas de negocio
- Identificación y captación de nuevos clientes potenciales
- Gestión administrativa de la delegación como unidad independiente de negocio
- Implantación y seguimiento de la política comercial y marketing, potenciación de la marca y promociones
- Optimización, control y adecuación de los estados de gestión
- Gestión del personal (consultores de servicio, responsable del trabajador y becari@s)
- Formación del personal propio y apoyo al departamento de Training en la formación de clientes
- Control y análisis de la competencia, situación del mercado y nuevas posibilidades de negocio
- Representar a la Compañía en todo tipo de eventos/ medios de comunicación

- **Abril 2.009 – Agosto 2.011**

***Responsable comercial Delivery y nuevas estrategias  
Gestor de cuentas clave***

**Makro – Cash & Carry España S.A.**

**Funciones:**

Gestión de las cuentas clave de la Empresa y gestión total de la rama Delivery, de nueva implementación en las Islas, reportando al gerente.

- Implementación y desarrollo del proyecto delivery (selección de clientes para servicio personalizado y gestión de los mismos)
- Gestión y aplicación de planes específicos para la consecución de objetivos de ventas
- Reporte semanal a la Dirección de la Compañía
- Ejecución del plan de acciones de fidelización de clientes
- Consecución de objetivos de ventas fijados bimensual o mensualmente
- Control del presupuesto de inversiones
- Planificación de estrategias para cada operación / cliente
- Volumen de facturación de los clientes gestionados: 100.000 Euros/mes
- Elaboración de presupuesto de ventas anual
- Aumento de la cifra de ventas en el semestre Mayo 2.009 – Octubre 2.9 en un 6,5%, aun con un período de recesión mundial.

- **Marzo 2.006 – Marzo 2.009**

***Delegado regional  
Jefe de ventas***

**Azkoyen Hostelería S.A.**

Compañía nacional dedicada a la fabricación y distribución internacional de maquinaria de hostelería, producción y su comercialización en el canal Horeca de Café Mocay.

**Funciones:**

Gestión absoluta de la Delegación de la Compañía en la Provincia de Las Palmas.  
 Gestión de cuentas clave para la Delegación (canal horeca & alimentación)  
 Responsabilidad sobre el personal de plantilla de la misma (10 personas)  
 Implementación y desarrollo de la marca Mocay en el mercado de hostelería  
 Crecimiento de un 57% en número de clientes compradores activos  
 Crecimiento de un 27% en cifra neta de ventas  
 Descenso del nivel de impagados, morosidad y regularización de la dotación de insolvencias según los datos siguientes:  
     Volumen de impagados 2.005: 21,6%  
     Volumen de impagados 2.008: 11,9%  
 Gestión del departamento de RRHH adecuando la delegación y consiguiendo la armonía y buen ambiente laboral que se fijó como objetivo.  
 Adecuación del presupuesto de la Compañía a la etapa de desaceleración económica sufrida desde finales de 2.007  
 Gestión de la cuenta de resultados de la Compañía así como la gestión de datos de cotización a bolsa.  
 Gestión y aumento de volumen de distribuidor en las Islas menores en un 16%  
 Control logístico, de infraestructuras, parque móvil, comunicaciones...  
 Gestor de Riesgos Laborales con Titulación.

- **Diciembre 2.003 – Febrero 2.006**

**Jefe de ventas regional**

**Allied Domecq Canarias S.A.**

Multinacional dedicada a la comercialización de bebidas alcohólicas y espirituosas tales como Ballantine's, Beefeater, Tía María, Drambuie, Moskovskaya, Carlos I, DYC, Marques de Arienzo, entre otras.

**Funciones:**

Gestión total de la cartera de clientes de hostelería y alimentación de la Compañía:

- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes
- Gestión de mercado turístico por conocimiento de zona
- Firma y negociación de plantillas de clientes de alimentación (Mercado Provincial)
- Elaboración y desarrollo del plan anual presupuestario para las marcas gestionadas
- Gestión y aplicación de planes específicos
- Gestión de calendario de actividades, promociones y precios
- Ejecución del plan de Marketing y sus acciones
- Consecución de objetivos de ventas fijados semestral o mensualmente
- Gestión de cobros
- Control del presupuesto de inversiones
- Planificación de estrategias para cada operación / cliente

La Compañía es comprada por PR LARIOS y en Marzo de 2.006 despiden a todos los trabajadores.

- **Enero 2.001 – Diciembre 2.003**

### **Gestor de zona – Responsable de mercado turístico**

#### **Heineken Canarias S.A.**

Delegación en las Islas de la Multinacional Holandesa dedicada a la distribución de todas las marcas de la Compañía; Heineken, Cruzcampo, Amstel, Murphy's, Buckler y Desperados.

#### **Funciones:**

Todas las relacionadas con la actividad comercial en el campo de la hostelería directa y alimentación en mercado turístico insular y provincial:

- Control y mantenimiento de la cartera de clientes
- Gestión y negociación de cuentas de alimentación
- Gestión de calendario de actividades y promociones
- Responsable de logística dentro de la zona indicada
- Distribución y mantenimiento de material PLV
- Gestión de instalaciones y mantenimiento
- Control de acciones de Marketing
- Control del presupuesto de inversiones

- **Enero 1.995 a Diciembre 2.000**     **Director Comercial**

#### **Gerente**

#### **Grupo Toledo S.L.**

Empresa familiar mayorista, dedicada al servicio integral a empresas de material de oficina, venta de hardware/software informático, imprenta, serigrafía, regalos de empresa...

#### **Funciones:**

Todas las de control de la empresa:

- Control de ingresos y gastos (cuenta de resultados)
  - Desarrollo de clientes en resto de Archipiélago
  - Departamento de recursos humanos
  - Relaciones y negociaciones con bancos
  - Relaciones y negociaciones con proveedores
  - Gestión completa del área comercial (4 personas a mi cargo)
  - Responsable de gestión de grandes cuentas
  - Responsable de Marketing
-

## FORMACIÓN ACADÉMICA

---

- ❖ 2003 - 2004 Máster en Administración y Dirección de empresas - ESCOEX
- ❖ 1996 – 2000 Licenciado en Derecho, Universidad de Las Palmas
- ❖ 1995 – 1996 COU, Instituto de Bachillerato Tomás Morales, Las Palmas G.C.
- ❖ 1992 – 1994 Título de Bachiller, Instituto de Bachillerato Tomás Morales.
- ❖ 1984 – 1991 Título de EGB, Colegio La Salle, Arucas, Gran Canaria

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

---

- Gestión de Riesgos Laborales
- Cotización en bolsa – ESCOEX  
Verano de 2.007
- Curso de Marketing & Merchandising – INNOVATIONS S.A.  
Abril 1.999 / Septiembre 2.002
- Curso : “Negociación y carácter en la venta”  
Cecapyme– Las Palmas de Gran Canaria – Febrero de 2.000
- Facilidades de Internet y Correo Electrónico – SP Editores - Noviembre 2.001
- Formador de formadores (Adecco Training – 2012)
- Curso : “Energía comercial”  
Fernando Pozueta – Las Palmas de Gran Canaria – Febrero de 2.012
- Cursos específicos de tácticas de venta en las Compañías descritas anteriormente

## IDIOMAS

---

- ❖ **INGLES:** Hablado y escrito, nivel alto
- ❖ **ALEMAN:** Hablado, nivel medio
- ❖ **HOLANDES:** Nociones

## INFORMÁTICA

---

- ❖ Dominio del entorno Windows: **Excel, Word, Access, Powerpoint,**
- ❖ Dominio del entorno Macintosh
- ❖ Conocimiento de programas de gestión comercial: **SP Facturaplus, FAS IV, FAS V, SAP**
- ❖ Conocimiento de programas de contabilidad: **Conta Plus, FAS V**
- ❖ Manejo de herramientas de comunicación on-line: **IEplorer, Notes, Outlook.**

## OTROS DATOS DE INTERES

---

- ❖ Disponibilidad para incorporación inmediata
  - ❖ Acostumbrado a trabajar para consecución de objetivos
  - ❖ Acostumbrado a trabajar bajo mucha presión
  - ❖ Don de gentes
  - ❖ Disponibilidad para viajar
-



**Juan Carlos I, Rey de España**

y en su nombre  
**El Rector de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria**



Considerando que, conforme a las disposiciones y circunstancias prevenidas por la legislación vigente,

**Don Artemi Pérez Toledo**

nacido el día 3 de Mayo de 1977 en Las Palmas de Gran Canaria, de nacionalidad española,

ha superado los estudios universitarios correspondientes organizados por la Facultad de Derecho,  
conforme a un plan de estudios homologado por el Consejo de Universidades,  
expide el presente título universitario oficial de:

**Licenciado en Derecho**

con validez en todo el territorio nacional, que faculta al interesado para disfrutar  
los derechos que a este título otorgan las disposiciones vigentes.

Dado en Las Palmas de Gran Canaria, a 27 de octubre de 2.000

El interesado.  
  
Artemi Pérez Toledo

El Rector.  
  
Francisco Rubio Ryo

El Jefe de la Unidad de Títulos.  
  
O. Sabido



# GEORGETOWN UNIVERSITY

On the recommendation of the faculty,  
has conferred the degree of

*Master of Business Administration*

upon

**Artemi Pérez Toledo**

who having honorably fulfilled all the requirements  
imposed by the authorities of this institution is entitled to  
all honors, rights and privileges appertaining to that degree

March 4, 2004



Wayne Whitlams  
Dean of Graduate Studies

## RECOMENDACIONES

---

Pueden dirigirse a los siguientes contactos para solicitar una recomendación o para cualquier aclaración sobre el desempeño de las funciones anteriormente señaladas:

**GRUPO TGT**

D. Yago Saro  
Delegado  
Teléfono: 680 979 609

**SORIA NATURAL**

D. Eladio Garrido  
Director comercial  
Teléfono: 659 417 123

**ADECCO TT**

D. Adal García Pueyo  
Director regional  
Email: [adal.garcia@adecco.com](mailto:adal.garcia@adecco.com)  
Teléfono: 680 742 781

**MAKRO CASH & CARRY**

D. José Iván Afonso  
Gerente  
Email: [joseafonso@makro.es](mailto:joseafonso@makro.es)  
Teléfono: 928703770

**HEINEKEN CANARIAS S.A.**

D. Juan Carlos Betancor  
Director Comercial  
Email: [juancarlosbetancor@heineken.es](mailto:juancarlosbetancor@heineken.es)  
Teléfono móvil: 670838042

**AZKOYEN HOSTELERIA S.A.**

D. Josetxo Zugaldía Ainaga  
Director Nacional  
[jzugaldia@azkoyengroup.com](mailto:jzugaldia@azkoyengroup.com)  
Teléfono: 948709709



## Heineken España

Don Jorge Paradela

CERTIFICA: que Artemi Pérez Toledo ha trabajado en esta empresa desde Diciembre de 2.001 y desde Julio de 2.002 trabaja en el departamento del que soy responsable en Canarias, como responsable comercial de mercado turístico, hasta el día de hoy, en el que ha decidido optar por una nueva oportunidad laboral.

Su trabajo ha incluido la gestión y consecución de los objetivos de venta del grupo de gestores comerciales de la zona turística y local de Gran Canaria, así como el personal de merchandiser correspondiente dando muestras en todo momento de una gran capacidad para trabajar bajo la presión fijada y con un excelente y muy profesional comportamiento en el trato con los compañeros y clientes. Su conducta ha sido siempre la de una persona responsable y digna de toda confianza.

Para que conste, y a petición del interesado, expido la presente en Las Palmas de Gran Canaria, a 11 de Diciembre de 2.004

  
Jorge Paradela  
Commercial Operations Director





D. Artemi Pérez Toledo  
Azkoyen Hostelería  
Delegado Las Palmas

Peralta, a 21 de Abril de 2.009

Estimado Artemi;

El motivo de la presente no es otro que agradecerle tu excelente gestión al frente de la delegación de nuestra Compañía en la provincia de Las Palmas y comunicarle que la decisión tomada la pasada semana, es totalmente contraria a nuestra voluntad, pero que las decisiones mayoritarias del grupo deben ser asumidas por el bien general del mismo, nos pese o no.

Te admiro como profesional y quedo a tu entera disposición para cualquier recomendación que precises en un futuro laboral que, conociéndote, me atrevo a asegurarte que será de lo más exitoso.

Quede esta carta como aclaración de la voluntad personal de este que firma de continuar la relación laboral que a día de hoy se extingue contigo, pero dada la situación insostenible de crisis generalizada que se nos presenta, es necesario prescindir de los servicios de profesionales como tu.

Muchísimas gracias por tus años de esfuerzo y dedicación para con Azkoyen. Sabes que tienes las puertas abiertas para cualquier asunto que precises.

Un cordial saludo,



Josetxo Zugaldía Ainaga  
Director general

---

Grupo Azkoyen  
Avda. San Silvestre, s/n  
31350 - Peralta - Navarra - España



Las Palmas de Gran Canaria, a 16 de Agosto de 2011

A quien pueda interesar:

A petición de Don Artemi Pérez Toledo, es un placer complimentar esta carta para recomendarlo por sus cualidades personales y profesionales.

De su calidad profesinal dan buena cuenta la experiencia laboral que él mismo puede acreditar y que yo confirmo por su buen desempeño en la empresa durante el tiempo en el que ha estado a nuestro servicio. Es un trabajador muy competente.

Además le adornan otras cualidades como la puntualidad, el interés por aprender, la dedicación, la pronta y diligente puesta en práctica de nuestras órdenes. Nunca ha dado el más mínimo problema.

*Pero permítame subrayar, además, sus grandes cualidades humanas. Sencillo y amable en el trato, discreto y reservado, es apreciado por sus compañeros entre los que distingue por contribuir siempre a mantener la armonía y el buen ambiente laboral en el trabajo.*

*Quedo a su disposición por si desea recabar más detalles de este honesto y eficiente trabajador y gran persona.*

José Ivan Afonso  
Gerente



better work, better life

### CARTA DE RECOMENDACIÓN

A quien corresponda:

Yo, Adal García Pueyo, en calidad de Director Regional del Grupo Adecco en Canarias, hago constar, por la presente, nuestra positiva valoración del desempeño profesional de ARTEMI PÉREZ.

Durante el tiempo en que Artemi ha desarrollado su actividad con el Grupo Adecco, ha mostrado sobradas muestras de un excelente desempeño profesional y personal. Considerando, por ello, y en base a nuestra experiencia con Artemi, recomendable su candidatura

En el plano profesional, tanto su evolución, capacidad de aprendizaje y ejecución de sus tareas, han sido de una total satisfacción para nosotros, destacando entre ellas sus notables habilidades comerciales, su orientación al logro, su constancia y su perseverancia en la búsqueda de los objetivos marcados.

Manifestó, en todo momento, unas excelentes dotes de comunicación, empatía y asertividad, tanto con sus clientes como con sus compañeros.

En el aspecto personal, merece la pena ser destacado su compañerismo, solidaridad y preocupación por el bienestar de su equipo.

Hacemos constar esta valoración para que sea tomada en cuenta en todo aquello que proceda.

Asimismo, ponemos nuestros datos de contacto a disposición de cuantas personas u organizaciones deseen constatar y profundizar en esta información.

**ADAL GARCÍA PUEYO.**

Director Regional Canarias. Grupo Adecco.

[Adal.garcia@adecco.com](mailto:Adal.garcia@adecco.com)

677 953 639