

Curriculum Vitae

ID-28028 Gustavo



DATOS PERSONALES

Domicilio:	28931 Móstoles (Madrid)
Fecha de nacimiento:	14 de mayo de 1976
Permiso de conducción:	Clases A y B. Título de Piloto Privado de Avión Monomotor (PPL-A). Patrón de Yate con Habilitación a Vela (PY).

FORMACIÓN

Cualificación Nivel 2 con distinción en Vinos, de Wine & Spirits Education Trust (WSET) marzo 2017.

Curso en Vinos Nacionales y Espirituosos impartido por The Wine Studio en julio de 2015.

Curso de Negociación impartido por Consultoría y Formación AIO S.L., asociada a la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo en octubre de 2014.

Curso Técnicas de Venta y Gestión de Equipos impartido por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, en Hijos de Rivera S.A. en marzo del año 2011.

Curso Microsoft Excel impartido por Grupo Instituto de Educación año 2008.

Estudios de B.U.P. y C.O.U. finalizados en junio de 1994.

Nivel alto en inglés escrito y hablado (C1). Nivel básico en lenguas Francesa y Portuguesa.

Nivel avanzado en herramientas informáticas.

EXPERIENCIA LABORAL

- **GESTOR COMERCIAL:** Desde Septiembre de 2021 hasta la actualidad. **Cervezas La Cibeles S.L.** Función: Desarrollo y ampliación de la cartera de clientes de Cervezas La Cibeles. Gestión de los distribuidores asignados, control de acuerdos y promociones, formación y acompañamiento a su red de ventas. Impartición de formaciones y catas de producto. Canal Horeca.
- **GESTOR COMERCIAL:** Desde Junio 2012 hasta Junio de 2021. **Importaciones y Exportaciones Varma S.A.** Función: Consecución de los objetivos fijados en ventas y distribución numérica de los productos del porfolio de espirituosos y vinos (Barceló, Stolichnaya, Hendrick's, Marqués de Vargas, Yzaguirre, etc). Gestión de distribuidor y clientes directos, con manejo de presupuestos de materiales publicitarios, acciones promocionales y acuerdos comerciales. Supervisión de las acciones promocionales realizadas por el gestor de Varma asignado a las salidas con los comerciales del distribuidor. Canal Horeca.
- **KEY ACCOUNT MANAGER:** Desde Enero hasta Junio de 2012. Calidris 28 España, S.L. (**28 BLACK Premium Drink**). Función: Captación y gestión de grandes cuentas en los canales de Alimentación Moderna y de Impulso. Negociación de acuerdos y plantillas comerciales con las cuentas asignadas. Supervisión de la ejecución en el punto de venta de los planes promocionales negociados. Análisis de los resultados de ventas y aplicación de las estrategias adecuadas a cada cuenta para la optimización de los resultados. Principales clientes asignados: Repsol, Conway, E. Leclerc y Ahorramás.
- **GESTOR COMERCIAL:** Desde Agosto de 2010 hasta Noviembre de 2011. Hijos de Rivera, S.A: (**Estrella Galicia**). Función: Desarrollo y ampliación de la cartera de clientes de cervezas Estrella Galicia, así como del resto de productos del porfolio del grupo Hijos de Rivera (Aguas de Cabreiroá, Bodegas Ponte da Boga, Sidrería Gallega, etc). Elaboración de acuerdos comerciales, gestión del presupuesto de material publicitario y de apoyo. Supervisión de los distribuidores asignados en las zonas norte, oeste y sur de la provincia de Madrid, así como la totalidad de la provincia de Toledo. Desarrollo del proyecto de distribución propia de la marca en el área de Alcorcón, con responsabilidad directa sobre preventista y repartidores. Canal Horeca.

- **GESTOR COMERCIAL:** Septiembre 2007 - Agosto 2010. **Red Bull España, S.L.** Función desarrollada: captación y fidelización de clientes, negociación de acuerdos y gestión de incidencias. Gestión, supervisión y coordinación de la red de distribuidores de Red Bull en la zona asignada. Formación y apoyo a su fuerza de ventas. Manejo de presupuestos de publicidad, de eventos y de incentivos a distribuidores. Elaboración de políticas promocionales para la consecución de los objetivos de ventas. Canal Horeca. Función desempeñada en el área centro de España (5 provincias).
- **GESTOR COMERCIAL:** Junio 2006 - Septiembre 2007. GModelo Europa, S.A.U. (**Coronita Cerveza**). Función desarrollada: gestión, supervisión y coordinación de la red de distribuidores de las cervezas Coronita, Negra Modelo, Modelo Especial y Pacífico en el canal Horeca, así como formación y apoyo a su fuerza de ventas. Captación de nuevos clientes, gestión de incidencias. Supervisión de posicionamiento de producto, precios y acciones promocionales en Alimentación y Grandes Superficies. Manejo de presupuestos de publicidad, políticas de precios y descuentos, para la consecución de los objetivos de ventas. Función desempeñada en el área centro de España (10 provincias).
- **COMERCIAL:** Febrero 2004 - Junio 2006. Distribuidora de Bebidas Centro Sur, S.L., (**distribuidor oficial de Coca-Cola**). Función desarrollada: venta de bebidas de la gama de The Coca Cola Company, además de otras bebidas como vinos, mostos, batidos, leche, etc. Canales; Horeca, Alimentación Tradicional y Mercado Nocturno.
- **COMERCIAL:** Diciembre 2002 - Febrero 2004. Iniciativas Sedox, S.L. (**Disbesa**). Función desarrollada: venta de productos de las gamas de PepsiCo, Cervezas San Miguel, Grupo Danone, Agua Font Vella, además de otras bebidas (espirituosos, refrescos, lácteos, etc.), de conservas y de complementos para la hostelería en el canal Horeca.
- **COMERCIAL:** Septiembre 2000 - Diciembre 2002. **Panda Software, S.L.** Función desarrollada: asesoramiento y venta de software de seguridad informática, antivirus e inventariado de redes desde el Departamento de PYME.