

DATOS PERSONALES

Nombre completo: Alberto C.
Fecha de nacimiento: 12/05/1966
Población: Valencia

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ALIMENTACIÓN : ANECOOP S. COOP. , comercializador de productos hortofrutícolas y operador en toda la cadena de valor con divisiones de producción agrícola, producción industrial, transporte y comercialización.

En la actualidad totalmente centrado en la dirección de un proyecto:

Proyecto Nuevas Formas Consumo Frutas y Verduras 2016-Actualidad: diseño y desarrollo de nuevos productos basados en frutas y vegetales listos para consumir. Diseño y lanzamiento de líneas innovadoras en:

- Frutas cortadas y peladas
- Sopas y Cremas
- Postres de Manzana Asada
- Postres Vegetales (Cremas y Mousses)

Descripción Proyecto: Diseño de una nueva categoría de productos frutícolas listos para consumir. Coordinación de un equipo multidisciplinar de 6 personas que han desarrollado el área de trabajo a nivel de marketing y producción. Apoyo a la red de ventas en el área de la Distribución Moderna y el canal HORECA y gestión personal de grandes cuentas. Reporte a Dirección General. Lanzamiento a nivel internacional de una nueva categoría a la que hemos llamado EXPRESS SLOW FOOD que aglutinará productos innovadores bajo la marca EASY by BOUQUET que aglutina productos con atributos saludables, procedentes de productores de frutas y verduras, relacionados con la economía social a través del entorno cooperativo o colaborativo.

Funciones: Formación y apoyo a red de ventas

Gestión de grandes cuentas

Diseño de las distintas líneas de productos (Frutos partidos, Fruta IV Gama, Postres, Untables etc...)

Diseño de los productos (imagen, packaging, composición cualitativa y desarrollo)

Diseño e instalación de la planta productiva.

Establecimiento de líneas de aprovisionamiento de materiales auxiliares

Previamente:

Durante 2009-2016 Responsable Unidad Negocio: Responsable de exportación de frutas a América del Norte (U.S.A. y Canadá) y Oriente Medio (Arabia Saudí, Emiratos Árabes, Jordania). Diseño de políticas comerciales, identificación de oportunidades, relaciones con cadenas de supermercados y distribuidores, desarrollo de nuevas líneas de negocio, logística y aprovisionamientos. Compaginando con otro proyecto.

Durante 6 meses de 2015 desarrollando la posición de KAM para Grupo AUCHAN en comisión de servicio para suplir la baja de un compañero.

Durante todo 2011 desarrollando funciones de Social Media Manager : Posicionamiento de compañía, marcas y productos en redes sociales y desarrollo de sitio corporativo. En la actualidad este trabajo ha pasado a otro departamento.

ALIMENTACION/DISTRIBUCION FLORETTE - VEGAMAYOR S.A./ RIBALAGUA S.A., fabricante y distribuidor de vegetales de IV gama y precocinados de V gama (perecederos de corta vida) con servicio capilar de distribución punto a punto, con una plantilla en el área de trabajo de 16 personas y plataformas en Valencia y Alicante. Desde noviembre del 2001 hasta mayo de 2008.

Puesto: Delegado Regional

Descripción: Comercialización ,control de puntos de venta en el área de la Distribución Moderna y el canal HORECA, coordinación del equipo comercial; con respecto a la distribución supervisión de la logística de entregas y rutas así como la logística de pedidos. Reporte a Jefe Nacional de Ventas y Jefe Nacional de Distribución.

Funciones: Gestión de grandes cuentas (Carrefour, Alcampo, Enaco, Consum, Terra Mítica, etc...)

Coordinación del equipo comercial y autoventas

Supervisión de la logística de la compañía en la zona con plataformas en Valencia y Alicante.

Control de gestión del Dpto. de Atención al Cliente

Garantizar el correcto funcionamiento de la Delegación de acuerdo a los objetivos de la compañía.

TELECOMUNICACIONES: METRORED, S.A., operadora de telecomunicaciones ,productora de software y proveedora de servicios de Internet, con una plantilla de 150 personas y centros de trabajo en 3 provincias. Desde noviembre de 2000 hasta agosto de 2001.

Puesto: Responsable Departamento Servicios Generales

Descripción: Soporte a las distintas actividades de negocio de la compañía, coordinando específicamente las áreas de Compras y Suministros, Mantenimiento de Edificios y Equipos e Infraestructuras y un equipo humano de ocho personas. Reporte a Director Financiero.

Funciones: Coordinar el establecimiento de infraestructuras.

- Administración y mantenimiento de microinformática interna.
- Reducción de costos de instalación y mantenimiento.
- Evaluación de espacios de trabajo.
- Gestión de Servicios y Proveedores.
- Gestión de compras, subcontrataciones y suministros.
- Planificación y rentabilidad de los activos inmobiliarios.
- Establecer parámetros de medición y evaluación de la ocupación.
- Adquisición, venta y arrendamiento de los activos inmobiliarios.
- Proyecto y construcción de los activos inmobiliarios.
- Supervisión y control del mantenimiento.
- Valoración de los riesgos y garantías y gestión de siniestros.
- Gestión de las reclamaciones.

ALIMENTACIÓN: WSW PIZZA, S.L. , compañía dedicada a la fabricación y comercialización de masas panarias refrigeradas (productos perecederos de corta vida) ; con un ámbito de actuación de todo el territorio nacional y con una plantilla variable de 11 a 19 personas. Desde enero de 1997 hasta noviembre 2000.

Puesto: Responsable de fábrica

Descripción: Dirección y coordinación de las áreas de trabajo : Comercial, Producción, Logística y Administración, colaborando con un supervisor para cada uno de los departamentos. Diseño y seguimiento del presupuesto y proyectos de la compañía. Reporte a Dirección General.

Funciones: Gestión de Grandes Cuentas (Port Aventura, Wagons Lits, Alcampo, etc ...)

- Comercialización de productos con marca blanca
- Diseño del plan maestro de producción
- Control y mantenimiento de instalaciones y maquinaria
- Gestión de compras y stocks
- Escandallos
- Selección y formación de personal
- Control de calidad
- Logística

INDUSTRIAL/SERVICIOS/CONSTRUCCIÓN: CADOR IBERIA, S.A. , compañía de implantación nacional con una plantilla de 60 personas, dedicada a la distribución, comercialización e instalación de proyectos orientados a: interiorismo y equipamiento comercial; ingeniería de instalaciones, reordenación de espacios de trabajo. En la Delegación de Valencia con un ámbito regional y coordinando una plantilla de 5 personas y 10 instaladores externos. Desde agosto de 1993 hasta diciembre de 1997.

Puesto: Delegado comercial.

Descripción: Diseño, venta e instalación de proyectos, coordinando las labores de compras, logística, instalación y postventa. Representación de la compañía ante prescriptores, contratistas y usuarios finales. Coordinación de equipos de instaladores y de oficios. Reporte a Dirección Comercial.

Funciones: Project Management

- Venta de los proyectos de la compañía en la zona asignada
- Realización y seguimiento de proyectos (parciales ó llave en mano)
- Consultoría de instalaciones
- Dirección de obras e instalaciones

INDUSTRIAL/SERVICIOS/CONSTRUCCIÓN: OCTO LEVANTE, S.L. , compañía de ámbito regional con una plantilla variable de 15 a 22 personas, dedicada a la fabricación, comercialización e instalación de proyectos orientados a : interiorismo y equipamiento comercial, ingeniería de instalaciones y reordenación de espacios de trabajo. Desde abril de 1988 hasta julio de 1993.

Puesto: Técnico comercial

Descripción: Diseño, venta e instalación de proyectos, coordinando las labores de compras, logística, instalación y postventa. Representación de la compañía ante prescriptores, contratistas y usuarios finales. Coordinación de equipos de instaladores y de oficios. Reporte a Gerencia.

Funciones: Project Management

- Venta de los proyectos de la compañía en la zona asignada
- Realización y seguimiento de proyectos (parciales ó llave en mano)
- Consultoría de instalaciones
- Dirección de obras e instalaciones

HABILIDADES

- * Capacidad de organización y método, dotes de coordinación de equipos
- * Capacidad de decisión
- * Facilidad de relación y habilidad en la negociación
- * Altamente responsable
- * Disponibilidad para viajar
- * Amplio conocimiento de: Comun. Valenciana, Cataluña, Teruel, Zaragoza, Murcia, Albacete y Andalucía

FORMACIÓN

C.O.U. I.N.B. Benlliure 1981/1985

1º y 2º Curso Turismo (finalizados) Universidad Privada Escuelas Pax 1986/1988

Posgrado en Marketing e Investigación Comercial UOC 2008/2009

Seminario de Logística en Perecederos Instituto Tecnológico Agroalimentario 1999

Seminario de Gestión de la Calidad Instituto Tecnológico Agroalimentario 1999

Curso Gestión Económico-Financiera Confederación Pequeña y Mediana Empresa 1998

Curso Análisis y Reducción de Costes Confederación Pequeña y Mediana Empresa 1998

Curso de Gestión de la Producción Instituto Mediana y Pequeña Industria 1997

Seminario de Calidad Cadour Iberia, S.A. (Madrid) 1994

Curso de Marketing y Dirección Comercial Centro privado Afige 1987

Curso de Administración de Empresas Centro privado Afige 1986

IDIOMAS

Inglés Nivel B2

Francés Nivel B1

Italiano: Conocimientos básicos conversacionales.

Valenciano Nivel alto hablado y escrito

INFORMATICA

Altamente habituado a trabajar con microordenadores y sistemas informáticos, así como al uso de Internet.

Redes Sociales

Suite Office Alto grado de manejo en todos sus componentes (Word, Excel, Acces, Power Point, Outlook, Publisher)

Open Office

AutoCad Nivel usuario básico

Sistemas ERP Alto grado de manejo y conocimientos de administración.

SE FACILITARÁN REFERENCIAS A PETICIÓN