

CURRICULUM VITAE



JOSE LUIS CABELLOS PLAZA

DATOS PERSONALES

DIRECCIÓN PERMANENTE C/ del Padre Gregorio Céspedes,11.
TELÉFONO MÓVIL 690.23.26.49.
D.N.I 3.118.770-Q.
EMAIL jlcapla77@icloud.com
FECHA DE NACIMIENTO 24 de Septiembre de 1977.
CARNET DE CONDUCIR B1 (Vehículo propio).

FORMACIÓN ACADÉMICA.

Octubre 2008 - Junio 2009 **Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. ESIC (Pozuelo de Alarcón).**
Octubre 95- Junio 99 **Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Europea de Madrid.**
Especialidad: Dirección Comercial (Marketing).

EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Enero 21-actualmente. **Responsable de zona (KOVO S.A)**
Funciones: establecer estrategia comercial, mantenimiento y captación cartera de clientes, política de precios, cobros, soporte administrativo, resolver incidencias, pedidos...
Enero 20-Mayo 20. **Jefe de zona Madrid (El Pozo Alimentación)**
Funciones: gestión y supervisión equipo comercial, establecer estrategia comercial, mantenimiento y captación clientes, precios, cobros, soporte administrativo,

Febrero 18- Diciembre 19.

Responsable de Grandes Cuentas Grupo Avímosa .

Funciones: gestionar las cuentas clave, coordinar la estrategia comercial, detectar oportunidades de negocio, ampliar el portfolio, negociar acuerdos comerciales, firmar plantillas, gestión de presupuesto, análisis de la competencia...

(Industria y Gran Consumo)

Marzo 16- Enero 18

Responsable de Grandes Cuentas Grupo Avícola AN.

Funciones: gestionar las cuentas clave, coordinar la estrategia comercial, detectar oportunidades de negocio, ampliar el portfolio, negociar acuerdos comerciales, firmar plantillas, gestión de presupuesto, análisis de la competencia...

(Industria y Gran Consumo)

Junio 15- Noviembre 15.

Responsable Desarrollo de Negocio eCursa Training.

Funciones: identificar nuevas oportunidades de negocio, estudio de la competencia, desarrollo e implementación de un plan de crecimiento, análisis de estrategias para nuevos productos, negocios verticales.

Octubre 09– Abril 2014 .

Jefe de Ventas alimentación Grupo Unide.

Funciones: apertura y mantenimiento de nuevas cuentas, negociaciones con distribuidores, incrementar las ventas, posicionamiento de la marca, gestión de GG.CC, política de precios, nuevos productos, incidencias, firma de plantillas anuales con clientes, gestión, apoyo y supervisión de un equipo comercial, elaboración de presupuestos , objetivos, identificación de nuevas oportunidades...

(Canal Alimentación y Gran Consumo).

(Zona Madrid, Castilla la Mancha y Castilla León).

Mayo 05 - Agosto 09

Jefe de Ventas en Congelados Esteban.

Funciones: comercializar los productos de la empresa , negociación con distribuidores, apertura y mantenimiento de clientes, introducción de nuevos productos ,mejorar el posicionamiento de las marcas, buscar nuevas oportunidades de negocio, gestión equipo comercial,

elaboración de rutas,presupuestos,objetivos, promociones, precios, incidencias etc.

(Canal Horeca).

(Zona: Madrid, Castilla la Mancha y Castilla León).

Junio 02 – Abril 05

Jefe de equipo Grupo Planeta.

Funciones: visitas a particulares para vender los diferentes productos, presentaciones en hoteles, visitas colegios e institutos, gestión de equipos, apoyo y supervisión de los comerciales.

Mayo 01- Junio 02

Gestor de ventas Andros Food.

Funciones: comercializar los productos de la empresa, apertura y mantenimiento de nuevas cuentas, negociar condiciones, precios, gestión de un equipo.

(Canal Alimentación).

(Zona: Madrid).

Julio 00 – Mayo 01

Gestor de Producto en Schweppes.

Funciones: apertura y mantenimiento de la cartera de clientes, incrementar las ventas, mejorar la presencia y visibilidad de los productos, negociar segundas ubicaciones, recoger incidencias, estudio competencia,precios,supervisar los acuerdos firmados de la empresa, acciones de merchandising, PLV, ofertas, promociones...

(Canal Alimentación y Horeca).

(Zona:Madrid y Castilla la Mancha).

DATOS COMPLEMENTARIOS

Idiomas

Inglés:Nivel B2.

Alemán: Estudiando nivel C2 en la actualidad.

Informática

Conocimiento a nivel de usuario de PC.

(office, Windows e Internet)

Conocimiento herramienta SAP (módulo ventas).

Otros Cursos.

Actualmente cursando un Master de Big Data y Business Intelligence.