

CURRICULUM VITAE

ID-8815. Antonio



1. DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 22/03/1982

Dirección: 33208 Gijón (Asturias)

Carné de conducir: B -1

2. EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015 – Actualmente, “Area Sales Manager” en Heineken. Planificación, dirección y control de la implementación de la política comercial de la compañía en el canal de “On Trade” para las regiones de Asturias y León. Dirección del equipo de ventas hacia la consecución de los objetivos de volumen, rentabilidad y cuota de mercado, asignando distintos presupuestos. El equipo humano está integrado por diez gestores comerciales con activación del punto de venta. Coordinación con el equipo Game Changer (dos promotores). Bajada e implementación de presupuestos junto con el equipo de “Trade Marketing” regional.

Creación de planes comerciales para distribución. Desarrollo de estrategias comerciales, dentro de las directrices de la compañía, dirigidas a la consecución de objetivos a corto, medio y largo plazo.

2014- Jefe de ventas en la unidad de bebidas espirituosas y vinos en Grupo Osborne. Gestión integral de la cuenta de resultados de ANOR, liderando un equipo de cinco gestores comerciales y un especialista Cash & Carry. Especialista en cuentas clave, desarrollando las cuentas del top ocho de distribución en Andalucía.

2012 –Business Development Manager en Monster Energy. Coordinador nacional del canal “On Premise”. Reportando directamente al "On premise manager" de España y Portugal, mi trabajo se centra en la gestión integral de las herramientas disponibles, con el fin de alcanzar los objetivos fijados y posicionar la marca como nº1 del mercado a medio plazo. Elaboración y ejecución del plan promocional adaptado a cada una de las áreas, concretando acciones estratégicas para mejorar tanto el sell in, como el sell out. Análisis de la evolución del mercado, datos y acciones de la competencia. Posicionamiento del producto, identificando oportunidades de negocio y mejora. Soporte a los GPV's en la captación de Cuentas Estratégicas. Construcción de una base de confianza Distribuidores - Clientes finales. Formaciones y presentaciones de producto a la red de ventas de los principales distribuidores y cuentas estratégicas. Control del presupuesto de On Premise asignado a cada una de las áreas. Control y análisis de la información aportada por la red comercial. Supervisión del desarrollo de promociones. Coordinación y desarrollo de nuevos materiales PLV.

2006 - Perteneciente al programa de graduados de la Compañía de Bebidas Pepsico S.L. Programa de formación continuada procedente de EEUU, en el cual se busca un desarrollo continuo desde la base de la empresa, con el fin de concluir su formación adquiriendo un alto cargo en la estructura de la compañía.

Puestos desempeñados:

- Coordinador de rutas: Responsable del equipo comercial de Asturias, liderando un equipo de diez GPV y dos correturnos.
- Promotor de desarrollo de mercado: focalizado totalmente en el cierre de operaciones de volumen e imagen, dando soporte a los GPV y buscando nuevas oportunidades de negocio, manejando un presupuesto extra para este tipo de operaciones. Especialmente focalizado en la hostelería nocturna.
- Responsable del proyecto Power of One (PO1 - Proyecto en colaboración de Pepsi con Matutano) en la delegación de Asturias, coordinando al equipo de ocho personas. Focalizado totalmente al canal de conveniencia.
- GPV: mantenimiento y desarrollo de la ruta asignada en la delegación.
- Store Visitor: Visitas en el canal de Retail, negociando cabeceras, venta de producto e implementación de campañas dirigidas desde central.

2005 – 2006 – Responsable comercial en el área norte (Asturias y Cantabria) para la empresa COMVUR auto – industria, desempeñando funciones comerciales y de asesoramiento a los clientes en las distintas áreas. Coordinación del grupo de zona norte del área de industria (cinco comerciales), supervisión de resultados, acompañamiento a ruta, y ayuda en la ejecución de clientes potenciales.

2005 – Agente comercial para empresa de telefonía Communitell.

2003 – 2004 - Convenio en prácticas con la empresa FCC (Fomentos, Construcciones y Contratas) – Aqualia UTE, en la cuál desempeñé funciones en el área de laboratorio llevando a cabo análisis químicos, físicos y biológicos (900 horas laborales).

3. FORMACIÓN ACADÉMICA

2005 – Master o Técnico Superior en *Prevención de Riesgos Laborales* con especialidad en las ramas de *Seguridad, Higiene y Ergonomía* en “STP-formación” (avalado por la Consejería de Trabajo y Promoción de Empleo del Principado de Asturias).

2000 – 2005 – Licenciado en *Ciencias Medioambientales* por la Universidad Inglesa de Wolverhampton.

2000 – 2004 – Ingeniero Técnico en *Eco-tecnología Acuática* por la Universidad Holandesa de Hogeschool Zeeland.

4 OTRAS FORMACIONES

2018 – *Como construir equipos comerciales* (Formadora Ana de Andrés)

2017 – *Hablar en público* (Intiva)

2016 – *Desarrollo personal y conciliación* (Heineken)

2016 – *Planificación by Heineken* (Formadora Ana de Andrés)
2015 – *On Boarding by Heineken* (cultura y mercado cervecero)
2014 – Curso de acción formativa de *Gestión de equipos de venta* (Osborne)
2009 – Curso de acción formativa de *Principios de venta* (Quick training) impartido por “*capability – PBG*”.
2008 – Curso de acción formativa de *Técnicas de ventas y localización optima del PLV*.
2007 – Curso de acción formativa de *Negociación* (impartido por ISAVIA -Madrid).
2007 - Curso de acción formativa de *Liderazgo* (impartido por ISAVIA - Madrid).
2001 – Participación en el *Foro Mundial del Agua* celebrado en la localidad Holandesa de Vlissingen.
1999 - Curso “*Taller de empresarios*” promovido por el Gobierno del Principado de Asturias y avalado por el Ministerio de Trabajo.

4. IDIOMA

Inglés: Nivel alto en comprensión, conversación, traducción y lectura.

5. INFORMÁTICA

Ofimática: Nivel avanzado de *Microsoft Office*.

Análisis de aguas: Nivel usuario de *Hidrisi* y *Simulation Models*.

Sistemas de Información Geográfica: Nivel avanzado de S.I.A. (Spatial Information Analyses) en el cual se incluye el manejo del programa técnico ERDAS 6 (más avanzado a lo comúnmente conocido como G.I.S.) y Arcview.

Diseño: Nivel avanzado Smart Draw.

Nuevas tecnologías: Nivel avanzado en el manejo de Internet.

SAP: Nivel avanzado en la versión aplicada a la Compañía P.B.G.

6. REFERENCIAS

Adjunto carta de recomendación.