

CURRICULUM VITAE

Nombre : Albert Margineda Gili
Data Neixement : 19/01/1972
D.N.I. : 46338989S
Residència : Av estatut 8
Població : Santa Maria de Palautordera (Barcelona)
Codi postal : 08470
Telf.mov : 664252712
e-mail : amargineda@gmail.com
Estat civil : Solter. Sense fills.



FORMACIÓ

ENSENYANÇA REGLADA

EGB	1978-1984	Escola Pia Diputació. C/ Diputació 277, Barcelona
BUP	1985-1988	Escola Jaume Bofill C/ Diputació 277, Barcelona
COU	1988-1989	Escola Jaume Bofill. C/ Diputació 277, Barcelona.
FP 2on Grau Administ	1991-1993	CEIP Barcelona Pça. Urquinaona 17, Barcelona.
1o Relacions publiques	1996-1997(1er)	Universitat de Girona. Escola Jordi Xifrà Montilivi.

CURSOS COMPLEMENTARIS

Informàtica bàsica	1991	BIT S.A. Diagonal 618 Barcelona.
Tècniques de venda	2002	FORCEM-CGP. Federación industrias alimentación y Bebidas
Anàlisis de mercats	2003	FORCEM-CGP. Asociación aguas de Bebida envasadas.

IDIOMES

IDIOMA	COMPRENSIÓ	LECTURA	CONVERSACIÓ
CATALÀ	Nivell Alt	Nivell Alt	Nivell Alt (Llengua materna)
CASTELLÀ	Nivell Alt	Nivell Alt	Nivell alt
ANGLÉS	Nivell Mig	Nivell Mig	Nivell mig

INFORMÀTICA.

Utilització habitual en l'entorn laboral d'eines d'OFIMÀTICA com procesador de textos WORD, full de càlcul EXCEL, bases de dades ACCESS, i treball en entorn WINDOWS. Utilització habitual d'eines de navegació. De missatgeria electrònica. Us habitual de màquines PDA i tablets per transmetre comandes.

Certificat ACTIC mitjà any 2013

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

Empresa **DISPUIG.** Empresa dedicada a la comercialització d'articles per hosteleria.

Lloc de treball Departament comercial

data inici – data fi Octubre 2021 – Actualment

Funcions realitzades Captació de clients, gestió de clients. Gestió de crèdit. Assessorament comercial a clients zona maresme.

Reportament Setmanal amb la direcció de la delegació.

Empresa **GEDESCO – MAHESO.** Empresa dedicada a la fabricació de producte precuinat per hosteleria i comercialitzadora de producte congelat en general.

Lloc de treball Departament comercial

data inici – data fi Desembre 2016 – setembre 2021

Funcions realitzades Manteniment de ruta i prospecció de nous clients al Vallès Oriental, Vallès Occidental, Maresme i La Selva. Introducció de noves referències. Gestió de cobraments. Reforç de ventes a Penedès, Anoia, Baix Llobregat.

Reportament Setmanal amb la direcció de l'empresa.

Empresa **MAFRICA.** Empresa dedicada a l'escorxament i comercialització de carn de porc, vedella i xai.

Lloc de treball Departament comercial

data inici – data fi Febrer 2015 – Desembre 2016

Funcions realitzades Incorporació de nous clients per la zona de Vallès Oriental i Vallès Occidental, i gestió de comandes i pagaments.

Reportament Setmanal amb la direcció de l'empresa.

Empresa **OLIS BARGALLÓ** . Empresa dedicada a l'envasat i la comercialització d'olis per hosteleria i pel canal tradicional i alimentació especialitzada..

Lloc de treball Departament comercial

data inici – data fi Octubre 2013 – Abril 2014

Funcions realitzades Captació de client. Acord de preus. Captació de comandes. Zona Vallès Oriental, Maresme i Barcelonès.

Reportament Setmanal amb la direcció de l'empresa.

Empresa **COBEGA-COCACOLA IBERIAN PARTNERS.**

Lloc de treball Dessenvolupador de mercats-.Preventa pròpia

data inici – data fi 1 juny 2012 – 31 juny 2013

Funcions realitzades Substitucions per vacances de preventistes i desenvolupadors de mercats

Reportament Setmanal amb el responsable comercial de la delegació Barcelona nord.

Empresa **VEXTER OUTSORCING.** Client assignat Kraft Foods España.

Lloc de treball Promotor gastronòmic. Província Barcelona

data inici – data fi agost 2010 – març 2012

Funcions realitzades Augment de referències para la empresa KRAFT FOODS ESPAÑA a través de visites acompanyant preventistes de las empreses distribuidores assignades para cada zona geogràfica. Principalment pertanyents a B-grup

Reportament Setmanal amb el director de la delegació VEXTER responsable del compte Kraft Foods.

Empresa **CARNS B SA.** Empresa majorista de carn de vedella ubicada en Mercabarna. Familiar però de gran volum, amb facturació propera als 80 milions d'euros.

Lloc de treball Comercial – Zona Baix Llobregat.

data inici – data fi novembre 2009 – juny 2010.

Funcions realitzades Captació de clients per la zona Baix Llobregat. Clientes del sector de mercat comerços de proximitat i tradicional. Captació de les comandes i preparació de la comanda (particularitat del sector càrnic en general)

Reportament Setmanal amb el director comercial de la empresa i puntual amb el gerent de la empresa.

Empresa **SALAONS SOLÉS S.A. (L'Escala-Girona).** Empresa ubicada a L'Escala, inscrita a la Denominació d'Origen protegida "Anxoves de L'Escala". Empresa de tipus familiar, amb un radio de comercialització exclusiu a Catalunya, i facturació inferior a 1 milió d'euros.

Lloc de treball Comercial para la província de Barcelona, Girona y Andorra.

data inici – data fi Visites a majoristes d'alimentació i minoristes i HORECA per captació de clients. Manteniment i ampliació de referències a clientes ja existents.

Funcions realitzades Abril 2006 – octubre 2008.

Reportament Quinzenal con la direcció de la empresa (gerent), y amb freqüències dispars amb els responsables de vendes de las empreses majoristes.

Empresa **SANDRO DESI SL (Esparraguera-Barcelona).** Empresa familiar fabricant d'articles de reposteria , gelats i articles delicatessen importats d'Itàlia.

Lloc de treball Promotor gastronòmic . Ciutat de Barcelona.

data inici – data fi 2004-2006.

Funcions realitzades Captació de clientes 70 % de la jornada. 30 % restant visita cortesia a clients consolidats. Canal Horeca delicatessen.

Reportament Setmanal amb l'empresa (gerent) i diàriament elaboració d'informe per la secció de televenda de la empresa sobre quins clients havien d'entrar i quina freqüència en televenda.

Empresa **AIGÜES MINERALS DE VILAJUÏGA SA (Vilajuïga-Girona).** Empresa dedicada al envasat i comercialització d'aigua mineral carbònica. de tipus familiar, amb una facturació propera al milió d'euros.

Lloc de treball Comercial per la província de Girona.

data inici – data fi 1996 –2004.

Funcions realitzades Captació de nous clients a la província de Girona dintre del segment HORECA i canal tradicional (petit comerç) col.laborant estretament amb les empreses majoristes de la província especialitzades en sector begudes.

Reportament Setmanal amb el responsable de la empresa. Quinzenal amb els responsables de vendes de les empreses majoristes.