

# JUAN CARLOS GARCÍA HORTAL

## RESUMEN PROFESIONAL

Más de 16 años de experiencia laboral enfocada en puestos de Dirección Comercial en el canal HORECA y RETAIL gestionando equipos comerciales a nivel nacional. Acostumbrado a tomar decisiones y resolver problemas de forma efectiva.

Comprometido en garantizar la satisfacción del cliente, mejorar la eficiencia operativa y aumentar la rentabilidad de la empresa.

## INFORMACIÓN PERSONAL

- Edad: 55
- Lugar de nacimiento: Gijón

## EDUCACIÓN

- |                                             |        |
|---------------------------------------------|--------|
| ▪ 1975 - 1982 Colegio Público Alfonso Camín | Gijón- |
| Asturias. E.G.B.                            |        |
| ▪ 1982- 1987 I.N.B. Roces                   | Gijón- |
| Asturias BUP                                |        |

## EXPERIENCIA LABORAL

### ▪ 2024 – Hoy LEROY PROCESSING SPAIN S.A.. Asturias **KAM AREA 5**

- Responsable de todas las cuentas tanto en pescado fresco, congelado, ahumado y 5ª gama en los canales Retail, Distribuidores e Industriales.
- Negociación con los clientes las plantillas de condiciones, tarifas, planes promocionales, etc.... Desarrollando esta labor en el Area 5 Nielssen.
- Fijar y cumplir los objetivos anuales.
- Desarrollar los planes de marketing por familia de productos.
- Búsqueda de nuevos clientes.
- Ampliación del porfolio de productos y búsqueda de maquilas que nos envasen esos desarrollos.

▪ **2016 - 2024 GLOBAL SMM 2009 S.L. (Fuensanta). Asturias**

**Director Comercial**

- Responsable de todas las cuentas del manantial tanto en Retail y Horeca. Negociación con los clientes las plantillas de condiciones, tarifas, planes de incentivos, etc.... Desarrollando esta labor por toda España.
- Fijar y cumplir los objetivos anuales.
- Desarrollar los planes de marketing por familia de productos.
- Búsqueda de nuevos clientes.
- Gestionar y motivar al departamento comercial (9 comerciales).
- Ampliación del porfolio de productos desde incorporación a la empresa (cerveza, refrescos con y sin gas, Fuensanta multifrutas, etc).

▪ **2008 - 2016 AGUA DE CUEVAS S.A. (Hijos de Rivera). Asturias**

**Director Comercial**

- Responsable de todas las cuentas del manantial en Retail y Horeca a nivel nacional. Negocio con los clientes las plantillas individuales, aplicación de tarifas, folletos, etc...
- Expansión de la marca Cabreiroá a nivel nacional
- Desarrollo y aplicación de acciones junto con el departamento de Marketing.
- Contratación y gestión de los distribuidores por todo territorio nacional.
- Comunicación directa con delegados-coordinadores de zona.
- Búsqueda de nuevos clientes y posibilidades de negocio.

▪ **2002 – 2008. BRIOCHE PASQUIER RECONDO S.L.**

▪ **Jefe de Ventas**

- Responsable de todas las cuentas del canal alimentación y HORECA zona de *Galicia/ Asturias/ Castilla-León/ Canarias y Portugal*, tanto en marca Recondo como M.D.D. Negocio con los clientes las plantillas individuales, aplicación de tarifas, folletos, etc...
- Gestión de equipo comercial (7 técnicos comerciales) encargados de hipermercados y supermercados de su área.
- Gestión de los distribuidores (11 en total).

- 2002 – 2008. BRIOCHE PASQUIER RECONDO S.L.

### ***Jefe de Ventas***

- Responsable de todas las cuentas del canal alimentación y HORECA zona de *Galicia/ Asturias/ Castilla-León/ Canarias y Portugal*, tanto en marca Recondo como M.D.D. Negocio con los clientes las plantillas individuales, aplicación de tarifas, folletos, etc...
  - Gestión de equipo comercial (7 técnicos comerciales) encargados de hipermercados y supermercados de su área.
  - Gestión de los distribuidores (11 en total).
- Desde 1999 a 2002 en otras experiencias profesionales no relacionadas con el ámbito comercial.
  - 1992 – 1998 CENTROS COMERCIALES PRYCA S.A. Gijón- Asturias.  
Gestor de ventas
  - 1992 – 1993 CENTROS COMERCIALES PRYCA S.A. Gijón- Asturias.  
Recepcionista de Mercancías.

### ❖ **CURSOS**

- 1992. Cultivos extensivos ( Manipulación de Tabacos).
- 1993. S.I.M. (Sistema integrado de mercancías ).
- 1998 Mandos Intermedios ( Forcem).
- 2003- 2007 Informática de usuario y gestión ( Advaiser, AS-400, etc... )
- 2005 Negociación Razonada (Centre Européen de la Négociation).
- 2012 Liderazgo de personas.
- 2016 Métodos de gestión del tiempo.
- 2018 Habilidades directivas.
- 2021 Cultura cervecera.