

CURRICULUM VITAE**JULIO-2020**

LUIS ALBERTO RODRIGUEZ VILLAR

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO: 18/02/1958	DOMICILIO: Zoila, nº 4 – 1º Izqda.-
LUGAR: Montevideo (Uruguay)	C.P.: 33209 – GIJON – (Asturias)
NACIONALIDAD: Española	MOVIL: 661 54 20 84
D.N.I.: 10821297-G	E-MAIL: lalbertorv1@gmail.com
ESTADO CIVIL: Casado	
Nº HIJOS: 2 (Dos)	

FORMACION

1. **Estudios ESO**
CENTRO FUNDACION REVILLAGIGEDO DE GIJON
1. **Formación Profesional FP II – GRADO SUPERIOR**
– RAMA MECANICA
CENTRO FUNDACION REVILLAGIGEDO DE GIJON
2. **BACHILLERATO**
3. **Cursos de Contabilidad e informática a nivel de usuario**
4. **Técnicas de venta, gestión marketing**
5. **Curso Riesgo Laborales**
6. **Carnet Manipulador alimentos**

EXPERIENCIA LABORAL ULTIMOS AÑOS

1-EMPRESA VERA, (Perfumería y Cosmética) – BARCELONA –
AÑO 1985 (CUATRO AÑOS) – CATEGORIA VENDEDOR
 Zona de Asturias-Galicia; visitar y negociar clientes asignados
 aperturas de nuevos clientes Perfumerías y Farmacias.
 Presentación de muestrarios y novedades de temporada.

2-EMPRESA SARRIO TISU – NAVARRA – AÑO 1990 (TRES AÑOS) – CATEGORIA VENDEDOR

Zona de Asturias; negociar clientes asignados, Grandes Cuentas, negociación promociones PLV de clientes, seguimientos de producto en punto de venta, visita con vendedores de clientes para implantación de producto.

Asignación de clientes especiales: ALIMERKA-EL ARBOL(Unigro HILARIO OSORO (IFA)-EL ARCA (EMD)-ALCAMPO-E.C.INGLES-HIPERCOR-PRYCA-SUPERGI-LOS TULIPANES-EL MONTE.

3-EMPRESA DISTRIBUCIONES FG – (DISTRIBUIDOS HIJOS DE YBARRA, S.A.) AÑO 1993 (DOS AÑOS) – CATEGORIA VENDEDOR.

Zona Asturias; negociar con clientes asignados. Grandes cuentas, negociación promociones. PLV de clientes, Plantillas anuales y planificación con la logística de los pedidos de depósito. Inventarios
Asignación clientes especiales: ALIMERKA-HILARIO OSORO (IFA) E.C.INGLES-HIPERCOR-PRYCA-EL ARBOL (Unigro)-ALCAMPO.

4-EMPRESA ACEITES YBARRA, S.A. - HIJOS DE YBARRA, S.A. ACEITUNAS YBARRA, S.A. – AÑO 1995 (CATORCE AÑOS) – CATEGORIA DELEGADO DE VENTAS

Zona Asturias-Galicia-León, negociación con clientes Grandes Cuentas PLV clientes, Plantillas anuales, Negociación promociones.

Asignación clientes especiales: ALIMERKA (IFA)-CARREFOUR-FROIZ-EROSKI-ALCAMPO-CODEAL-E.C.INGLES-HIPERCOR-LECLERC-GA.DI,SA. (IFA), más resto clientes distribución y detall.

5-EMPRESA CADELMAR Gastronomía Mediterránea s.a.u. (GRUPO MULTINACIONAL GRECCI-Italia) AÑO 2008 (DOS AÑOS) CATEGORIA RESPONSABLE AREA NORTE.

Zona Norte, (Asturias-Galicia-León-Cantabria-Vizcaya-Navarra-Burgos-Pamplona-Guipuzcoa-Alava-La Rioja), Reportando al director Comercial mis responsabilidades son: Supervisar la aplicación de la política comercial. Realizar el seguimiento de la cifra de negocio, supervisar los márgenes, los objetivos, las referencias y las cuotas de mercado. Seguimiento y análisis de la evolución de las ventas con el fin de optimizar las previsiones y cuadrar los objetivos. Control ventas, gestión punto de venta, negociación promociones regionales en grandes superficies (CARREFOUR-ALIMERKA-etc.....)

6- EMPRESA GRUPO GARVEY (Nueva RUMASA) AÑO 2010 **CATEGORIA KEY ACCOUNT-AREA ZONA NORTE.**

Zona Norte (Asturias-Galicia-Castilla León-Cantabria-Vizcaya-Guipuzcoa-Alava-parte zona Miranda de Ebro).

Negociación con las cadenas principales de la zona, así como clientes especiales, FROIZ-GA.DI.SA.-SEMARK-UVESCO-V.MOLDES-HNOS. ESPAÑOL SOUTIÑO-CARREFOUR-MAKRO-LECLERC y resto clientes distribución y detall.

Control de GPV (5) – clientes asignados, gestión punto de venta, actualización de productos, cambios de gama, control caducidades, referencias, display visibles, p.v.p, competencia información.

7- EMPRESA CONSERVAS INDUSTRIAS CERDEIMAR, S.L. **(MARCA-1884 GOURMET) – AÑO 2013.**

CATEGORIA DELEGADO AREA NORTE

Zona - GALICIA-ASTURIAS-CANTABRIA-PAIS VASCO.
CASTILLA LEON.

Reportando al Director Comercial mis responsabilidades son: Supervisar la aplicación de la política comercial. Realizar el seguimiento de la cifra de negocio, supervisar los márgenes, los objetivos, las referencias y las cuotas de mercado. análisis de la evolución de las ventas con el fin de optimizar las previsiones y cuadrar los objetivos. Clientes asignados gran consumo, regionales, Seguimiento distribuidores zona asignada.

8- EMPRESA CONSERVAS INDUSTRIAS CERDEIMAR, S.L. **(MARCA BOYA) – AÑO 2014.**

CATEGORIA KEY ACCOUNT-AREA ZONA NOROESTE

Zona-ASTURIAS-GALICIA-CANTABRIA-CASTILLA_LEON-EXTREMADURA.

Por cambio de estructura comercial dentro de la Empresa me hago cargo de la LINEA CONSERVAS BOYA con lo que conlleva un plus en cuanto a responsabilidad teniendo a mi cargo la red de representantes y los distribuidores que distribuyen la marca. clientes asignados de GRAN CUENTA-HORECA-DISTRIBUCION . Gestionar cuentas asignadas, objetivos, presupuestos, promociones, volumen de negocio, gestión de categorías, negociación plantillas y acuerdos anuales. Mantener y ampliar cartera de clientes.

CLIENTES:

FROIZ (V.MOLDES) - GADISA-ALIMERKA-H.LUIS RODRIGUEZ - SEMARK-GROUP – VEGALSA (Eroski Galicia)-LECLERC -

Tengo a mi cargo 7 personas como representantes de zona.

9-EMPRESA CONSERVERA THENAISIE PROVOTE, S.A.

(MARCA GRANDES HOTELES) – ENERO-2017

CATEGORIA JEFE ZONA – NORTE-NORESTE-CATALUÑA-LEVANTE-MURCIA.

Cientes zona asignada. GRAN CUENTA-HORECA y DISTRIBUIDORES.

Gestionar clientes así como representantes y agentes.

Plantillas individuales y de Cadena.

Control de actividades de cada zona.

Planificacion de cada zona, por cliente.

10-EMPRESA CANTABRIA FAMILY INVESTMENT SLU

(CONSERVAS FREDO-CANTABRIA) –AGOSTO-2018

CATEGORIA DIRECTOR COMERCIAL NACIONAL

Planificar y dirigir la política de promoción, venta y distribución de productos o servicios de la compañía.

Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la empresa. Diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.

Dirigir las actividades de la red comercial existente, formando al equipo y motivándolo.

Fijar tanto la política de precios y condiciones de venta como los canales de distribución.

Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.

11-EMPRESA ACEITES F.FAIGES S.L. –

DAIMIEL-TORTOSA-NAVALMORALES

CATEGORIA GERENTE AREA NORTE

Definir objetivos de marca y consolidar zonas por clientes.

Planificación de actividad en referencias y estructura por zona.

Definir medios, recursos y acciones.

Analizar el pipeline de ventas, evaluando ratios de conversión.

Acompañamiento a los responsables conjuntas de cada zona asignada.

Realizar retrovisitas.

PETICION DE INFORME

HIJOS DE YBARRA, S.A. –DIRECTOR R.R.H.H.
D. F. Javier Martin Caro..... MOVIL 672 13 13 92

HIJOS DE YBARRA, S.A. –DIRECTOR COMERCIAL
D. AMBROSIO LOSADA RIVAS..... MOVIL – 691 29 65 69

CADELMAR –DIRECTOR COMERCIAL
D. AMBROSIO LOSADA RIVAS..... MOVIL – 691 29 65 69

GRUPO GARVEY – “Nueva Rumasa” –DIRECTOR COMERCIAL
D. Victor Martinez..... MOVIL 618 669 141

INDUSTRIAS CERDEIMAR-Conservas BOYA
GERIALSA –DIRECTOR COMERCIAL
D. FELIX MAESTRO CASTIÑEIRAS.....MOVIL 676 03 80 89

INFORMACION GENERAL

- 1- **Personalidad:** Me considero una persona de fácil trato y comunicación, con facilidad para el trabajo en equipo.
- 1- **Hobbies:** Me gusta el senderismo, el cine, viajar, deportes.
- 2- **En posesión del permiso de conducir B-1**
- 3- **En la actualidad cuento con 30 años consecutivos de experiencia muy sólida en el mundo comercial.**

Por lo cual, me creo capacitado para asumir las responsabilidades de cualquier puesto relacionado con el mismo.

