

# ÁLVARO CASABELLA FANEGO

Director | Gerente | Desarrollo de Negocio | PDD IESE

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/alvaro-casabella-fanego](https://www.linkedin.com/in/alvaro-casabella-fanego)

Teléfono: +34 636 050 432 | E-mail: [alvarocasabella@gmail.com](mailto:alvarocasabella@gmail.com)



## RESUMEN EJECUTIVO

Profesional con **más de 20 años de experiencia** en posiciones de **gerencia, dirección comercial y desarrollo de negocio**, con una sólida trayectoria en **banca** y en **empresas de distribución y comercialización alimentaria** para los canales **Retail, Horeca y Tradicional**.

Durante **11 años en banca**, dirigí sucursales con volúmenes de negocio de hasta **130 millones de euros**, y en los últimos **9 años** he desempeñado funciones de **gerencia y dirección comercial**, gestionando **equipos de hasta 30 personas** y **facturaciones superiores a los 11 millones de euros**.

Habitado a trabajar por objetivos, con clara **orientación a cliente y a resultados**, capacidad de **liderazgo, toma de decisiones** y **visión estratégica a medio y largo plazo**. Destaco por mi **honestidad, compromiso**, capacidad de adaptación al cambio y experiencia contrastada en **captación y fidelización de clientes**, así como en la **optimización de márgenes y procesos**.

Busco incorporarme a un **proyecto empresarial sólido y en crecimiento**, donde aportar valor desde la gestión, la estrategia comercial y el desarrollo de negocio, en un entorno que fomente la iniciativa y la toma de decisiones.

## ÁREAS DE CONOCIMIENTO

- ↳ Planificación estratégica y planes de negocio
- ↳ Desarrollo de negocio y expansión comercial
- ↳ Gestión y liderazgo de equipos
- ↳ Captación, fidelización y gestión de clientes
- ↳ Dirección comercial y política de precios
- ↳ Negociación con clientes y proveedores
- ↳ Control de cuentas de explotación y márgenes
- ↳ Planificación financiera

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### **JEFE DE VENTAS | Representaciones Bécares S.L.** (Mayo 2025 – Enero 2026)

Distribuidora de alimentación para canales Horeca y Tradicional. Responsable de la **dirección y gestión del equipo comercial** (9 personas), reportando directamente al Director Comercial del Grupo.

#### **Funciones principales:**

- ↳ Análisis de datos y KPIs para reporting a Dirección.
- ↳ Definición de tarifas de precios, ofertas y promociones.
- ↳ Elaboración de planes de acción, fijando presupuestos y objetivos del equipo.
- ↳ Acompañamientos y visitas comerciales para captación y fidelización de clientes.

#### **Logros destacados:**

- ↳ En un contexto de **venta de la compañía a un grupo inversor**, se logró un **crecimiento del 0,45%** respecto al ejercicio anterior.
- ↳ Incremento del **margen bruto hasta el 27%**.

**DIRECTOR COMERCIAL | Galpromeat Alimentación S.L.** (Mayo 2024 – Mayo 2025)

Distribuidora de alimentación con sala de despiece avícola propia, orientada a Horeca, canal Tradicional e Industria Alimentaria.

**Funciones principales:**

- ↳ Elaboración del Plan Comercial y Presupuesto 2025 junto al Departamento Financiero.
- ↳ Definición de tarifas, negociación de plantillas y programación de promociones.
- ↳ Análisis de mercado, detección de tendencias y nuevas oportunidades.
- ↳ Desarrollo comercial en España y Portugal.

**Logros destacados:**

- ↳ Captación y recuperación de clientes del canal Industria Alimentaria con una **facturación mensual aprox. de 60.000 €**
- ↳ Reordenación de rutas e implantación de sistema de televenta, generando un **ahorro de costes de 3.000 €/mes.**

**DIRECTOR COMERCIAL | Cárnicas del Oriente S.L.** (Septiembre 2022 – Abril 2023)

Creación y puesta en marcha del Departamento Comercial, liderando un equipo de 7 personas.

**Funciones principales:**

- ↳ Elaboración del Plan de Negocio 2023–2024.
- ↳ Definición de estrategia y política comercial a nivel nacional.
- ↳ Supervisión de escandallos y negociación de compras de materias primas y precios con Agencias Transporte.
- ↳ Formación y acompañamiento comercial a distribuidores.

**Logros destacados:**

- ↳ Captación y fidelización de una **red nacional de distribuidores** en diferentes provincias y CCAA.

**DIRECTOR - GERENTE | Juan García Pesca S.L.** (Febrero 2017 – Septiembre 2022)

Empresa dedicada a la comercialización y distribución de pescados y mariscos, con una facturación superior a 12 millones de euros.

Responsable de la gestión integral de la compañía, liderando un equipo de 30 empleados y participando activamente en la captación y desarrollo de clientes estratégicos en Gran Distribución, Horeca y Colectividades, tanto en España como en Portugal.

**Logros destacados:**

- ↳ Implantación de ERP y mejora de procesos productivos y de facturación en planta.
- ↳ Creación del Departamento de Calidad y obtención del Certificado IFS Global Markets.
- ↳ Captación de nuevas cuentas de gran consumo (Mercadona, Jerónimo Martins, Consum, Ahorramás, Condis).
- ↳ Mejora sostenida de márgenes brutos (15–20%) y aumento del EBITDA hasta el 5%.
- ↳ Reestructuración financiera y renegociación bancaria, reduciendo los gastos financieros en hasta un 50%.
- ↳ Coordinación del proyecto de marca DoNorte, logrando posicionamiento nacional y crecimiento de ventas.

**BANCO POPULAR ESPAÑOL** (Diciembre 2005 – Diciembre 2016)**Director de Oficina** (2011 – 2016)

Responsable de la gestión integral de la sucursal: equipo, campañas comerciales, análisis de riesgos, morosidad, informes, visitas comerciales y asesoramiento a empresas y particulares.

**Gestor Comercial** (2005 – 2011)

Gestión de cartera de clientes y desarrollo comercial.

**Logros destacados:**

- ↳ Integración de sucursales Popular–Pastor en Navia (Asturias)
- ↳ Cumplimiento recurrente de objetivos comerciales y de crecimiento.

**FORMACIÓN**↳ **Programa de Desarrollo Directivo (PDD)**

IESE Business School (2018)

↳ **Licenciado en Derecho**

Universidad de A Coruña (2004)

**IDIOMAS**

↳ Inglés: nivel intermedio

**OTROS DATOS**

↳ Miembro de la Asociación Alumni IESE

↳ Colegiado no ejerciente Colegio de Abogados de Vigo