



JUAN FERNANDO CARRION MUÑOZ

Gestor de ventas

+34 657 500 599

jfcarrion15@gmail.com

Madrid

[in /in/fernando-carrion-mu%C3%B1oz-a6227b3a9/](https://in.linkedin.com/in/fernando-carrion-mu%C3%B1oz-a6227b3a9/)

SOBRE MI

Profesional de ventas con más de 30 años de trayectoria en el sector de alimentación y hostelería. Graduado en Historia, lo que me aporta una capacidad analítica y una visión humanista diferencial para la negociación y la persuasión. He recorrido toda la escala comercial: desde la prospección a pie de calle hasta la supervisión de ventas en empresas de referencia como Disbesa, además de haber fundado y gestionado con éxito mi propia distribuidora. Experto en el mercado de bebidas (licores, cervezas, vinos) y productos gourmet, con una habilidad innata para detectar oportunidades de negocio y fidelizar cuentas clave en entornos competitivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor de Ventas / Representante Comercial

Vidal Golosinas | 2021 – Actualidad

- Gestión y Análisis de Cuentas: Supervisión de la cartera de clientes, analizando flujos de venta para garantizar la cobertura de necesidades comerciales.
- Control de Desviaciones: Elaboración de informes de rendimiento e identificación de caídas de ventas, implementando soluciones inmediatas para revertir tendencias negativas.
- Optimización del Punto de Venta: Auditoría de stock y rotación de producto, asegurando la máxima visibilidad y rentabilidad de las referencias en el canal alimentación e impulso.
- Fidelización: Asesoramiento técnico y comercial continuo para fortalecer la relación a largo plazo con los clientes.

Director Comercial y Estratega de Producto

Alambique de Santa Marta | 2016 – 2020.

Liderazgo integral del lanzamiento y expansión de ginebras artesanales y licores premium, logrando un crecimiento exponencial del 600% en ventas mediante la apertura de canales estratégicos.

- Estrategia de Producto y Marketing: Participación activa en el proceso de elaboración artesanal, aportando una visión comercial para alinear la calidad del destilado con las demandas del mercado de alta gama.
- Apertura de Canales (Madrid): Diseño y ejecución del plan de entrada en los canales más competitivos, logrando presencia capilar en:
 - Retail/Supermercados: Negociación y posicionamiento en grandes superficies y tiendas especializadas.
 - Canal HORECA: Introducción de la marca en los establecimientos de hostelería más influyentes de Madrid.
- Gestión de Distribución: Creación desde cero de la red de logística y distribución general, asegurando la cadena de suministro y la excelencia en el servicio al cliente.
- Branding y Persuasión: Actué como embajador de marca, utilizando mi conocimiento técnico del producto para formar a equipos de venta y realizar acciones de promoción que consolidaron el prestigio de la destilería.

Director y Fundador

Distribuciones Magerit S.L. | 2008 – 2016

- Fundación y gestión integral de una distribuidora propia enfocada al canal HORECA.
- Gestión de compras, negociación con proveedores internacionales y supervisión de la cadena logística.
- Liderazgo del equipo de ventas y administración, logrando un crecimiento sostenido hasta el traspaso estratégico del negocio.

Jefe de Ventas / Posiciones de Crecimiento

Disbesa | 1998-2008

- Ascenso progresivo basado en resultados, comenzando desde la base comercial hasta alcanzar la Jefatura de Ventas.
- Diseño y ejecución del plan comercial anual, superando sistemáticamente los KPIs de volumen y margen.
- Formación y supervisión de la red comercial en la zona asignada.

EDUCACIÓN

Grado en Geografía e Historia

UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia) | 1985 – 1991

- Perfil diferencial: Mi formación en humanidades ha sido clave para desarrollar una visión analítica del mercado y una capacidad de comunicación persuasiva y culta, facilitando la interlocución con perfiles directivos y la comprensión del contexto sociocultural de los productos (especialmente en el sector de vinos y destilados).
- Competencias transversales: Disciplina, capacidad de autoorganización (propia del método UNED) y síntesis de información compleja para la toma de decisiones estratégicas.

APTITUDES Y COMPETENCIAS CLAVE

- **Estrategia Comercial 360°:** Visión integral del negocio, desde la logística de distribución hasta el cierre de la venta.
- **Dominio del Canal HORECA:** Conocimiento profundo de las dinámicas de hostelería, restauración y catering.
- **Persuasión y Psicología de Venta:** Capacidad de lectura del cliente y adaptación del discurso para maximizar el conversion rate.
- **Gestión de Carteras Críticas:** Especialista en recuperación de clientes y expansión en zonas de baja penetración.
- **Liderazgo de Equipos:** Mentoría de perfiles junior y coordinación de fuerzas de ventas orientadas a objetivos ambiciosos.
- **Resiliencia y Visión de Negocio:** Mentalidad de propietario adquirida tras años gestionando mi propia empresa de distribución.