

Guillermo de Diego Morillo

Valladolid • Móvil: 675.921.506 • E-mail: guilleted@ yahoo.es
[linkedin.com/in/guillermodediegomorillo](https://www.linkedin.com/in/guillermodediegomorillo)

Perfil: Profesional con 20 años de experiencia en Exportación / Comercio exterior / Desarrollo de negocio internacional. Dispongo de movilidad geográfica para puesto presencial y disponibilidad para viajar.

Habilidades: Reflexivo, con capacidad de análisis y elaboración de estrategias comerciales. Organizado y metódico. Orientación a resultados. Adaptabilidad y autonomía en la toma de decisiones. Habilidades de comunicación y negociación.

Experiencia Profesional

Septiembre 2016 – actual **EXPORT MANAGER en Tabladillo S.L. (sector cárnico–porcino), Segovia, (ES).**

- Definición y desarrollo de la estrategia comercial y de negocio. Búsqueda y selección de la figura más adecuada en cada mercado, importador, distribuidor, agente comisionista, sector cárnico a nivel mundial.
- Investigación, análisis y selección de mercados y contactos en el exterior.
- Generación de ventas y fidelización de clientes internacionales. Gestión integral de las cuentas clave de clientes, gestión documental de exportación y seguimiento de pedidos, aseguramiento del cobro, resolución de incidencias. Coordinación interna con resto departamentos.
- Visitas comerciales a países objetivo. Organización y asistencia a 5–6 ferias anuales de referencia del sector agroalimentario / alimentación gourmet, SIAL, ANUGA, SIRHA, Alimentaria Bcn, etc
- Liderar y gestionar el equipo de 3 personas a mi cargo.
- Adaptación de la estrategia comercial a las particularidades culturales y regulatorias de cada mercado.
- Cumplimiento de objetivos de facturación y rentabilidad.

Marzo 2014 – Febrero 2016 **EXPORT AREA MANAGER en Iberfresco FPC. S.L., (congelados) Olmedo, (ES).**

- Investigación, análisis y selección de mercados y contactos en el exterior en el sector de la verdura congelada
- Definición y desarrollo de la estrategia comercial.
- Gestión integral de las cuentas de clientes, generación de ventas, gestión documental de exportación y seguimiento de pedidos, aseguramiento del cobro, resolución de incidencias.
- Visitas comerciales a mercados objetivo y asistencia a ferias de alimentación de referencia, GULFOOD, ANUGA

Octubre 2012 – Oct. 2013 **EXPORT AREA MANAGER UE en Fiora Bath Collections. La Rioja (ES).**

- Visitar y acompañar periódicamente a los representantes y los clientes de los mercados asignados.
- Gestionar, motivar y desarrollar el equipo humano a cargo. Organizar el trabajo y las tareas del dicho personal.
- Negociación, búsqueda, formación y creación de redes de agentes y/o distribuidores de mobiliario y equipamiento de baño en los países–mercados objetivo.
- Gestionar, supervisar, motivar al equipo de ventas/red de agentes en cuanto a consolidar/incrementar ventas y clientes. Apoyo a la red de agentes en las negociaciones con clientes. Visitas de clientes a fábrica. Asistencia y apoyo a ferias del sector (ISH–Frankfurt 2013, Grand Designs London 2013).
- Colaborar con los Dptos. Marketing, Producción y Técnico a fin de adaptar la estrategia de marketing, las características del producto y los requerimientos técnicos a las necesidades de cada mercado.

Agosto 2011 – Febrero 2012 **TECNICO COMERCIAL EXPORTACION, Miguel Vergara s.l. Valladolid (ES),**

- Investigación, análisis y selección de mercados y contactos en el exterior del sector cárnico vacuno (ternera).
- Definición y desarrollo de la estrategia comercial.
- Gestión integral de las cuentas de clientes, generación de ventas, seguimiento de pedidos, aseguramiento del cobro, resolución de incidencias, visita y asistencia a ferias de alimentación de referencia, Anuga 2011.

Abril 2006 – Junio 2009**CONSULTOR COMERCIO EXTERIOR, Centro Información ICEX, Madrid, (ES).**

Asesoramiento y consultoría de comercio exterior de diverso ámbito tales como:

- Resolución de consultas técnicas sobre comercio exterior e inversión, trámites de exportación–importación.
- Análisis de mercados y oportunidades de negocio Internacionales.
- Estrategias de búsqueda de contactos comerciales.
- Análisis y asesoramiento de potencial de nuevos exportadores.
- Asesoramiento sobre estrategias de internacionalización en otros mercados a empresas de todo tipo de sectores.
- Asistencia a eventos (ferias, seminarios) relacionados.
- Cooperación en la mejora de los programas promovidos por la Administración Comercial Española.

Nov. 2004 – Nov. 2005**CREDIT CONTROL ASSISTANT en Bodega Gonzalez Byass Ltd, Londres, UK.**

En el marco de la Fase II de las becas de internacionalización de ICEX mis funciones fueron:

- Asistente de control de crédito. Gestión de cobros a clientes.
- Apoyo a los departamentos de Marketing y Operaciones.
- Seguimiento de los presupuestos anuales y sus desviaciones para el desarrollo de marcas.
- Título creditativo de conocimiento intermedio de vinos y bebidas espirituosas WSET2 Intermediate Certificate.

Oct. 2003–Oct. 2004**ASESOR DE COMERCIO EXTERIOR – ICEX en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Santiago de Chile (Chile).**

Asesoramiento y promoción de empresas y asociaciones españolas interesadas en el mercado chileno.

- Realización de estudios de mercado, informes sectoriales e informes de ferias.
- Asesoramiento y resolución de consultas planteadas por empresas españolas sobre el mercado chileno.
- Gestión y organización de agendas para Misiones Comerciales.
- Coordinar eventos de promoción, así como visitas y organización de participaciones en ferias.
- Identificación y publicación de oportunidades de negocio e inversión.

Formación Académica**2002–2003**

Becario ICEX Comercio Exterior. D.T. la Rioja.

1999–2000

Intercambio programa Erasmus Universidad Karl Franzens, Graz (Austria)

1993–2001

Licenciatura en Económicas y Empresariales. Universidad de Valladolid

Idiomas

- **Inglés:** Nivel muy alto, conversación–negociación. Advanced–**C1**.
- **Alemán:** Nivel alto **B2**, conversación–negociación.
- **Francés:** Nivel Medio–Alto. **B2 EOI** conversación–negociación.

Informática: Nivel usuario: Completo manejo del paquete Office (Word, Excel, Outlook y PowerPoint), Internet y uso habitual del correo electrónico. Nivel intermedio herramientas de Business Intelligence y Data Analytics como Power BI, Power Query, Power Pivot (Microsoft)

Aficiones: Lectura (Narrativa histórica contemporánea, prensa diaria y prensa económica), senderismo.