



Diego Sánchez Morilla

616707830
Morilla1951@gmail.com
Málaga (España)

CV Inscrito
desde Infojobs



www.linkedin.com/in/morilla72

Datos de Interés

- Estado civil: Soltero (Sin hijos)
- Vehículo propio (Coche y Moto)
- Permisos conducción : A Y B1
- Movilidad geografica total
- Disponibilidad horaria total

Competencias

- Gran conocimiento y experiencia en diferentes canales (Horeca, Distribuidores, Alimentación y canal Impulso), así como de sus procesos de negocio.
- Habitado a implementación de planes Ad-Hoc de Marketing y Trade Marketing en clientes.
- Experiencia en segmentación de clientes y rutas, plantillas de acuerdos anuales, planificación, seguimiento de objetivos y gestión de equipos.
- Habitado a trabajar bajo presión y por objetivos.

Formación

GESTION DE PYMES: CONTABILIDAD, FACTURACION Y RELACIONES LABORALES
Grupo Gates - 2024

GESTION DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y REDES SOCIALES
Nt For . 2022

DIRECCION COMERCIAL/HABILIDADES COMERCIALES Y NEGOCIACION
lafi . 2014-2015

SALES DRIVERS, VISITA ESTRUCTURADA, VENTA PERSUASIVA Y MANAGING RELATIONSHIPS
Diageo España (Madrid) 2004-2009

ORIENT. CLIENTE/ ARGUMENTACION COMERCIAL EXPERTA
Belaebertbranch (Sevilla) . 2004

F.P. I RAMA ADM/COMERCIAL
Escuela FP Ave Maria . 1991

Idiomas

- **Idioma** Ingles
Nivel Medio comprensión/escrito
Nivel Basico conversacion Oral

CAPTADOR COMERCIAL

2023

Menorquina – Grupo La Malicia

- Proyectos de no más de 3 meses, en los que realizaba captación, tanto en Horeca como Retail (Helados) y Horeca (Café)

SALES EXECUTIVE

2015-2021

DESARROLLO DE NEGOCIO (KAM)

Nonius Hospitality Technology

- Desarrollo de negocio en canal de nueva creación (Centros Comerciales a nivel nacional, Cadenas hoteleras y Hoteles independientes). Producto: Nuevas Tecnologías., así como soporte a dirección comercial y gestión administrativa delegación Malaga

DELEGADO DE VENTAS

2011-2012

Bodegas Argenceres

- Captación y desarrollo de distribuidores estratégicos a nivel nacional (con enfoque en Andalucía) para los productos de la compañía, así como acompañamiento de redes de venta de distribuidores y visita canal Horeca.

FIELD SALES EXECUTIVE

2004-2009

Diageo España

- Gestionar la relación integral con los clientes asignados del Canal On Trade, estableciendo el marco anual de relaciones comerciales. Elaboración del plan de cuentas y salidas conjuntas con redes comerciales indirectas. Desarrollo de marcas en el canal Horeca provincia de Málaga

GESTOR HOSTELERIA

2003-2004

González Byass-Campari

- Gestión Canal Horeca provincias de Málaga y Granada (Negociación Volúmenes y desarrollo de clientes.

COORDINADOR /DELEGADO ZONA

1999-2001

Pernod Ricard España

- Coordinación, selección, formación del personal a mi cargo para realización de acciones promocionales canal Horeca y Alimentación.
- Planificación y negociación del Plan Anual de Negocio de la compañía para asegurar cumplimiento de objetivos cualitativos y cuantitativos fijados por la compañía, así como áreas de mejora. Zona: Lanzarote y Fuerteventura. Canales : Horeca, Distribución y Alimentación.