

FERNANDO Riestra González

Oviedo, Asturias | 665 947 086 | fernando.riestra@hotmail.es



PERFIL PROFESIONAL

Profesional de ventas con más de dos décadas de experiencia en el terreno, enfocado en los canales **Horeca, Farmacia y B2B**. He desarrollado mi carrera trabajando la red de distribución y negociando acuerdos comerciales para compañías como **Diageo y Sumol-Compal**. Mi enfoque se basa en la constancia, la apertura de nuevos clientes y la consolidación de relaciones a largo plazo en la zona Norte y nacional.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

GESTOR COMERCIAL | PERNOD RICARD (vía New Line)

2024 – Actualidad

Fidelización y desarrollo de marcas premium (Seagram's, Beefeater, etc.) en el canal Horeca de Asturias, León y Palencia.

- **Funciones:** Acompañamiento a fuerzas de venta de distribuidores, negociación de acciones de visibilidad y rotación en el punto de venta para potenciar el *sell-out*.

GESTOR COMERCIAL | GALLINA BLANCA (vía Merchanservice)

2024

Ejecución de campañas tácticas de introducción de referencias estratégicas de alimentación en el canal Horeca.

- **Logro:** Cumplimiento de objetivos de implantación y refuerzo de la presencia de marca en la zona asignada.

DELEGADO DE VISITA FARMACÉUTICA | DENTAID

2023 (Cobertura)

Gestión de cartera en Asturias.

- **Foco:** Garantizar la continuidad del negocio y el abastecimiento en farmacias clave, utilizando CRM para el reporte y análisis de competencia.

DELEGADO FARMACÉUTICO AVANFARMA

2019 – 2022

Promoción de productos de dolor y EPIs en farmacias y clínicas.

- **Hito:** Apertura de mercado desde cero y creación de nueva cartera de clientes en un entorno altamente competitivo durante la pandemia.

DELEGADO DE VISITA A FARMACIA | COMPRELASTIC

2016 – 2018

- **Logro:** Implantación exitosa de la marca en Asturias, introduciendo líneas de ortopedia y vascular en el canal farmacéutico regional.

DELEGADO NACIONAL CANAL HORECA | SUMOL + COMPAL

2014 – 2016

Responsable de la red de distribuidores de zumos Compal a nivel nacional.

- **Gestión:** Negociación de acuerdos anuales con distribuidores y formación y acompañamiento a sus fuerzas de venta.
- **Resultados:** Ejecución de planes promocionales que aumentaron significativamente la capilaridad de la marca en territorio nacional.

JEFE DE VENTAS ZONA NORTE | DIAGEO

2013 – 2014 (Cobertura)

Gestión comercial en León, Palencia y Zamora.

- **Responsabilidad:** Dirección de la red de distribución y control de presupuesto para acciones de visibilidad y activación en hostelería de noche y día.
- **Trayectoria:** Previamente desempeñé el rol de Promotor de Ventas para marcas como J&B y Tanqueray.

PROMOTOR CANAL HORECA | MAHOU - SAN MIGUEL (vía Selling Consult)

2010 – 2013

Gestión de la ruta de hostelería asignada en Asturias.

- **Funciones:** Asegurar la implementación de los planes de *sell-out*, negociar acciones de visibilidad y garantizar la fidelización del punto de venta frente a la competencia.

DELEGADO COMERCIAL B2B | IGRAFO

2004 – 2010

Venta consultiva de equipamiento integral para oficinas y colectividades.

- **Logro:** Gestión y desarrollo de la cartera de Grandes Cuentas y Organismos Públicos en Asturias, cerrando negociaciones complejas en el sector B2B.

FORMACIÓN Y HERRAMIENTAS

- **Técnico Especialista Administrativo (F.P. II) | (1994)**
- **Diplomatura en Relaciones Laborales** (3º Curso incompleto)
- **Herramientas:** Dominio de CRM (Salesforce, Dynamics), Paquete Office (Excel, Word) y plataformas de reporte digital.
- **Carnet de conducir B**