

Datos personales



Fecha nacimiento: 20/03/1972

Dirección: 50003 Zaragoza

Experiencia profesional

2012-2019 Actualidad. Sales Área Manager Bodegas Carlos Valero (Spirit Manager)

- Ejecución y puesta en marcha de plan de ventas, cumpliendo los objetivos fijados por Gerencia.
- Negociación y puesta en marcha de acciones comerciales con distribuidores, delegados comerciales bodegas, y Grandes Cuentas canal Horeca.
- Presentación e introducción de productos distribuidos por la empresa: Grupo Moët Chandon, Maxxium España, Gruppo Campari, Diageo, Rioja Alta, Grupo Torres, Grupo Freixenet, Grupo Enate, Pago de Ayles, Vega Sicilia, Marques de Vizhoja, Grupo Cune, Marques de Murrieta, etc.
- Formación y motivación de la fuerza de ventas.
- Ampliación, seguimiento y mantenimiento de cartera de clientes.
- Preparación, realización de catas y organización de eventos.

2011- 2012. Director Comercial, Bodegas Raso Huete D.O. Somontano

- Planificación de estrategia de ventas, para la consecución de objetivos.
- Creación de la red de distribución y seguimiento.
- Introducción en el mercado en el canal Horeca y Tiendas Especializadas de los vinos elaborados por Bodega.
- Presentación de nueva marca "Trashumante"
- Seguimiento de cartera de clientes.
- Apoyo a la red Comercial de los diferentes distribuidores.
- Organización de catas, rutas, eventos de marca.

**2007-2011. Delegado Comercial en Tiempo y Tierra
Empresa perteneciente al Grupo Príncipe de Viana**

- Presentación de la empresa de nueva creación y gama de productos.
- Crear red de distribución en Aragón.
- Creación de la cartera de clientes Horeca
- Seguimiento de cuentas de clientes desde el proceso de introducción hasta el cobro.
- Puesta en marcha de acciones comerciales y presentación de marca.
- Análisis y control de la cuenta de resultados de los distribuidores.

2000-2007 Delegado Comercial (Aragón, Soria, Ribera de Navarra) en Pago Ibérica de Bebidas ZUMOS PAGO

- Crear red de distribución
- Análisis y control de la cuenta de resultados de los distribuidores.
- Formar, motivar y coordinar a sus equipos de ventas compuestos de 5 a 25 personas.
- Creación y puesta en marcha de acciones comercial según mercado, superando siempre los objetivos marcados por la compañía.
- Negociación y seguimiento de cuentas especiales.

1997-2001. Empresario de Hostelería

- Creación de plan de negocio.
- Labores de Dirección y Gestión
- Negociación con Proveedores
- Análisis de resultados
- Recursos Humanos
- Relaciones Públicas

1995-1997. Comercial en distribuidora de bebidas Canal Horeca Deasal Zaragoza y provincia

- Visita de clientes en las rutas establecidas por la empresa, para la consecución de pedidos.
- Ampliación de Gama.

1992-1995. Comercial en distribuidora, sector alimentación.

- Mantenimiento y crecimiento de clientes en las rutas establecidas por la empresa.

1989-1992. Comercial Sector Textil.

- Atención al público y gestión de stock.

Formación académica

- B.U.P. en I.B. Luis Buñuel, Zaragoza (1986 - 1989).
- Curso de Marketing Gestión de Ventas realizado por la C.R.E.A.
- POC (Planificación y organización comercial), curso para profesionales impartido por AFE (Asociación de Formación Empresarial).
- Técnicas de Venta, curso para profesionales impartido por AFE.
- Marketing on-line para empresarios, Federación PYMES de Aragón.
- Informática nivel profesional: microsoft excel, power point, microsoft office.
- Cursos de catas de nivel profesional: vinos, cavas, spirits.
- Cursos enología procesos en la elaboración del vino.
- Scotlan Premiun Malta (Embajador Whiskey Malta)
- Inglés (Básico).
- Francés (Básico).

Otros datos de Interés

- Movilidad Geográfica
- Disponibilidad para viajar
- Disponibilidad horaria

28/08/2019