



FERNANDO

ID-33724

GESTOR DE VENTAS Y DE PERSONAS



PORQUE YO?



EXPERIENCIA

Cofounder & Responsable Comercial

♥ Pamplona

Julio 2020 - Actualmente

THE TRUE COMPANY

Empresa de servicios agregados a artesanos alimentarios y gastronómicos tanto física como digitalmente, creación web, e-commerce, contenidos. Responsable del departamento comercial me encargo de la captación, desarrollo y fidelización de clientes, acompañando al cliente en el proceso de integración trabajando transversalmente con los departamentos de operaciones y marketing.

DELEGADO NAVARRA

2015- Abril 2020

Logista

♥ Pamplona

Responsable de la distribución de Tabaco al canal estanco y manager comercial de nuestra filial Logista Dis (Alimentación, bebidas, artículos de fumador, TPV) en el canal estanco, estaciones de servicio y conveniencia gestionando un equipo de 7 personas. Gestión integral de toda la delegación en modo franquiciado. Mi mayor logro en estos 5 años aparte de la consecución de los diferentes objetivos, ha sido la gestión del cambio en el funcionamiento de la delegación, pasando a un modelo de cercanía al cliente.

DIRECTOR COMERCIAL HORECA

2013 - 2015

Café Fortaleza – Cafes Toscaf

♥ Bilbao

Miembro del Comité de Dirección y Responsable del Departamento de Hostelería.
Funciones Estratégicas y Operativas (Planificación, Selección de personal Ejecución y Control de la actividad comercial).
Lideré un equipo comercial propio de 26 personas en el Área Norte (6 Nielsen).
Responsable del proyecto de expansión nacional fuera del área 6 mediante la captación de distribuidores especializados y del control de presupuestos comerciales y de la compra de equipamientos.
Trabajo transversalmente con los equipos de Marketing y de Trade.
Mi mayor logro en este año ha sido la reorganización del equipo comercial, la optimización de recursos comerciales (equipamiento, zonas, herramientas informáticas y la estandarización de la visita comercial), todo ello en base al plan estratégico diseñado anteriormente y alcanzando la consecución del objetivo de rentabilidad establecido.

Tengo pasión por las ventas y superación de retos, disfruto consolidando relaciones duraderas con los clientes y dispongo de experiencia demostrable en dirección de equipos de alto rendimiento.

Me defino como una persona optimista y creativa, empujando a las personas que me rodean a conseguir logros mediante un modelo basado en el ejemplo, la cercanía y el empoderamiento de las personas. Disfruto elaborando propuestas de mejora continua y planificando para poder improvisar acertadamente, así como analizando los errores cometidos como fuente de aprendizaje.

Me considero una persona íntegra y honesta, solucionador de problemas, analítico y creativo.

Estoy seguro de poder ayudar a tu empresa a desarrollar y aumentar su negocio. ¿Hablamos?



SKILLS

Siebel	● ● ● ● ●
Sales Force	● ● ● ● ●
Excel	● ● ● ● ●
Word	● ● ● ● ●
Power Point	● ● ● ● ●
Access	● ● ● ● ●
Spyro	● ● ● ● ●
Fidelización	● ● ● ● ●
Planificación	● ● ● ● ●

DIRECTOR COMERCIAL

2011 - 2012

Disayt

♥ Pamplona

Gestión del equipo comercial de 9 personas (MKT y Ventas) de las empresas del grupo: Disayt, Aditrans, Adiur-Tipsa y Aunditrans. Grupo de transporte de mercancías Nacional e Internacional, operaciones en almacén de valor añadido y mensajería urgente.

Mi mayor logro en esta etapa fué la consecución del objetivo de facturación requerido mientras se implantaba un nuevo modelo comercial, pasando de comerciales especialistas a mixtos, con reporte de CRM, así como la consolidación del equipo de personas dando sentido al trabajo en equipo.

REGIONAL SALES MANAGER

2004 - 2011

Imperial Tobacco - Altadis

♥ Valencia Madrid Málaga

2008- 2011 DIRECTOR TERRITORIAL DE VENTAS. AREA SUR

Gestión de varios equipos de ventas multidisciplinarios tanto en canal horeca (vending y directo) como canal estanco.

Equipo directo de 48 personas. Área 3 Nielsen (12 provincias).

Me siento especialmente orgulloso de esta etapa, en la que se consiguió unificar tres fuerzas de venta en una sola, aumentando la distribución de referencias en clientes y consiguiendo alcanzar y superar los resultados de ventas y cuota establecidos por la Compañía con más valor ya que el mercado Nacional descendía en volumen y en cuota.

2005- 2008 DIRECTOR TERRITORIAL DE VENTAS. AREA CENTRO

Gestión de varios equipos de ventas multidisciplinarios tanto en canal horeca (vending y directo) como canal estanco.

Equipo directo de 28 personas. Área 4 y AMM Nielsen (7 provincias)

Resaltar la consecución de los objetivos de Valor requeridos en una zona vital para la Compañía (mantenimiento de cuota 40%). Mejor zona nacional.

2004- 2005 DIRECTOR TERRITORIAL DE VENTAS. AREA LEVANTE

Gestión de varios equipos de ventas multidisciplinarios tanto en canal horeca (vending y directo) como canal estanco.

Equipo directo de 20 personas. Área 2 Nielsen (6 provincias). En esta etapa mi función principal consistió en recuperar el equipo existente desde el plano motivacional consiguiendo los objetivos establecidos por la Compañía tanto en Volumen como en Valor.

AREA SALES MANAGER NORTE

2003 - 2004

Imperial Tobacco - Altadis

♥ Pamplona

Formación, gestión de un nuevo equipo comercial de 8 personas especialista en HORECA con venta directa de cigarros y en el canal estanco. En las provincias de Navarra y Guipúzcoa. El mayor logro fué conseguir ser Mejor equipo nacional 2003 -2004, con un equipo totalmente Nuevo.



EDUCACION

2007 - 2008

PROGRAMA SUPERIOR DIRECCION DE VENTAS

♥ Madrid

ESIC Business School

1988 - 1991

INGENIERIA OBRAS PUBLICAS

♥ Burgos

Universidad Politécnica Burgos



CONTACTO



IDIOMAS

Español

Inglés

