



ID-58883 Pablo

DATOS PERSONALES

Domicilio: 24008 León
Fecha de nacimiento: 8 de Febrero de 1983

PERFIL PROFESIONAL

TRAYECTORIA: Profesional con más de 15 años como promotor de ventas, gestor de equipos y distribuidores. Con buen manejo de relaciones interpersonales, dinámico y gran sentido de responsabilidad, así como alta vocación de servicio, capaz de generar valor agregado a la organización mediante creación de ideas e iniciativa propia para la resolución de problemas. Facilidad para trabajar en condiciones de alta presión para lograr las metas trazadas por la empresa. Con experiencia en liderando equipos de trabajo y con facilidad para la toma de decisiones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

04/2017 - actualmente **DICABE 83**

Se inicia la actividad de la distribución a horeca y pequeña alimentación de nuevas marcas que no existen en la zona, como café CATUNAMBU, lácteos COVAP, la DESTILERIA DE LAS IDEAS, grupo MBG... generando un negocio por encima de los 200 clientes locales y una facturación por encima de los 400.000€, estableciéndose como una distribución local. Mi rol ha sido la creación de la empresa y la gerencia durante los años que lleva en funcionamiento, planificando las rutas tanto de comercial como de reparto, negociación con proveedores y clientes top dentro de la zona, estrategia tanto de entrada como expansión dentro del mercado.

04/2015 – 04/2016 **SCHWEPPES S.A.**

Continuación del rol que venía desempeñando en Pepsico como gestor de distribuidores, en las zonas asignadas de León y Galicia Sur; apoyando activamente la integración de dichas zonas. Siendo responsable del paso de rutas de indirecto a directo en León y formando a los distribuidores de Galicia sur con las nuevas referencias y la nueva estrategia de la empresa a la hora de llegar al mercado, consiguiendo minimizar las incidencias propias de una integración, obteniendo resultados desde el primer día.

Formación de compañeros a la hora del cambio de rutas, acompañándoles en las dos primeras semanas de visitas, así como formándoles a la hora de conocer las nuevas referencias.

01/2014 – 04/2015 **CIA. BEBIDAS PEPSICO**

Nuevo rol dentro de la compañía, siguiendo con mi desarrollo profesional dentro del canal HORECA.

Gestor de Distribuidores.

- Gestión de grandes cuentas
- Gestión de distribuidores \ Depositarios
- Control de Precio y volumen dentro de la zona asignada
- Gestión de cobros
- Ampliación de Zona (León y Orense)
- Apoyo de marketing e innovación de nuevos planes para el desarrollo del mercado.

Logros alcanzados:

- Ampliación de la zona de asignación con grandes resultados, **gestionando 11 distribuidores en directo y 40 distribuidores de indirecto (mayoristas)**.
 - ✓ Primer año: se consiguió controlar el mercado paralelo con un incremento en distribuidores directos de un 5% en ventas y mantener el volumen de indirecto, logrando involucrar a los distribuidores en el control de producto y la diferenciación de marca.
 - ✓ Segundo año: ya con la zona controlada siguió el incremento de un 3% en ventas en directo y 7% en ventas en indirecto, controlando el mercado paralelo e implantando planes de marketing en las zonas asignadas con grandes resultados.

07/2009 – 12/2013

CIA. BEBIDAS PEPSICO.

Mi desarrollo profesional se consolida en dos etapas, desde el inicio vinculado al área comercial del negocio pasando posteriormente ampliación y desarrollo de nuevas rutas de mercado.

Promotor.

05/2010 – 01/2014:

- Captación de clientes.
- Ampliación de rutas comerciales.
- Gestión de cobros.
- Gestión de grandes cuentas.

Integración Matutano (snack)

- Durante esta etapa desarrollo mis funciones de **formador** en la integración de snack en las rutas de directo:
 - Apoyo a rutas
 - Formación de los integrantes de rutas
 - Control de stock y caducidades de las nuevas referencias
 - Integración de zona noroeste y sur de España

Logros alcanzados:

- **Proyecto camino de Santiago:**
 - ✓ Crecimiento de un 45% en ventas de nuevas líneas de producto.
 - ✓ Ampliación de la ruta comercial gestionando localidades con un incremento notable de las ventas a corto plazo.
 - ✓ Gestión con viajes de estudios para promocionar el producto con zona de ocio de la capital.
 - ✓ Gestión de grandes cuentas.
 - ✓ Consiguiendo el **premio de zona de la empresa durante 2013**. Introducción de nuevas marcas con publicidad de la Ponferradina.

Comercial.

07/2009 – 05/2010

- Captación de clientes.
- Ampliación de rutas comerciales.
- Gestión de cobros.
- Preventa

Logros alcanzados:

- Crecimiento de más de un 2% en ventas y un 35% en número de clientes.
- Reconocimiento a mejor ruta área norte en el año 2010.

Encargado de negocio

- **Gestión de ventas e ingresos:**
 - Realización de tareas de cierre y apertura de caja.
 - Ingresos semanales de ventas
 - Control de comparativos de ventas
 - Incremento de ventas en un 2% con respecto año anterior
- **Gestión de personal:**
 - Equipo a cargo de 15 personas
 - Organización de horarios semanales de personal
 - Control de stock
 - Gestión de pedidos
 - Formación de personal

FORMACIÓN REGLADA

CIENCIAS EMPRESARIALES (Pte. finalizar 4 asignaturas)

COU (bachiller antiguo)

Curso de proceso de ventas. CIA. Bebidas PEPSICO

Prevención de Riesgos Laborales.

Carnet de Manipulador de Alimentos. Academia Diana

Curso de Gestión de Marketing en las PYMES. CC.OO

Curso Marketing y Creación de Empresas. Universidad de León

Curso de Seguridad en la conducción de carretillas elevadoras frontales

IDIOMAS

Inglés a nivel medio

INFORMÁTICA

Sistemas Operativos: **Windows 7,**

Programas informáticos: **MS Office, Correo Electrónico, Internet.**

Programas específicos de empresa:

- **SAP:**
 - **Facturación**
 - **Modificación de rutas**
 - **Control de personal de ruta**
- **Single sign on:**
 - **Control de ventas**
 - **Gestión de pedidos**
 - **Comparativos de ventas**
 - **Control de ruteros**

OTROS DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad de incorporación inmediata

Disponibilidad total para viajar

Movilidad geográfica

Vehículo propio