

38611 San Isidro
Granadilla de Abona
S/C de Tenerife
Edad: 47
Nacionalidad: española
Familia: 1



ID-31092

Educación

1996 Estudios superiores (Diplomado Relaciones Laborales)
1992 Bachillerato Superior
1986 Graduado Escolar

Cursos

1998 Informática (Windows, Word, Excel ...)
1996-1997 Técnico Superior Gestión Comercial y Marketing
1995 Mandos intermedios y gestión organizativa para Pymes
1993 Animador juvenil y cultural
1992 Técnico sobre municipio y deporte
1991 Inglés Nivel Medio

Experiencia laboral

Ene 2018 - feb 2019	Key account en Juver realizando el proyecto de introducción de zumos YOGA y BIO , además de atender Cadenas Hoteleras y <i>Distribuidores Locales</i>
Mar 2017 - Dic 2018	Comercial Horeca y de Grandes Cuentas EN CASA DELFIN Equipamientos de Hostelería.
Feb 2016 - Feb 2017	Agente Comercial Grandes Cuentas y Horeca en Café Italiano Varanini
Ene 2014 - Ene 2016	Agente de Grandes Cuentas (Winche Redes Comerciales) Potenciando AGUAS DANONE (Font Vella, Lanjarón, Evián,Etc...) Grandes Superficies y Canal Horeca Funciones: Ampliar cartera de clientes Atender y negociar Corners, cabeceras, lineales, etc. Aumentar la cuenta de resultados Negociar campañas, precios, volúmenes de ventas, Introducción de nuevas referencias

Ago 2012 - Dic 2013	Delegado Comercial - Zumos 7 islas (Distribuidor Mondelez) Café Saimaza y FABRICANTE DE BEBIDA Fabricante de Zumos, Refrescos, Granizadas, Cockteles, etc... Funciones: Ampliar cartera de clientes, Introducir nuevas Referencias. Negociar con Dptos. de Compras de hoteles, Atender Distribuidores Regionales.
Ene 11 a Jul 2012	Jefe de Ventas (Grupo Davigel) NESTLÉ. Productos Congelados, Materias primas y V gama (carnes pescados) Funciones: Ampliar cartera de clientes Atender y negociar con los Distribuidores en Islas Aumentar la cuenta de resultados Negociar campañas, precios, volúmenes de ventas, etc... Introducción de nuevas referencias Negociar descuentos y porcentajes sobre la venta
Feb 2009 - Dic 10	Gestor de Punto de Venta (Makro) Alimentación y Bebidas Funciones: Ampliar el Target de la empresa. Gestionar las ofertas y promover campañas Organizar rutas semanales.
Jul 2008 - Ene 2009	Gestor de Puntos de Ventas (Mahou San Miguel) Funciones: Atender las demandas de los Distribuidores. Introducir nuevas referencias en el Mercado. Potenciar la venta de formatos canal Traders Atender y aumentar la cartera de clientes CARLING. Aumentar el margen de beneficios
Mar 2004 - May 2008	Agente de Ventas en Cervezas HEINEKEN
Abr 1999 - Feb 2004	Agente Comercial (Embotelladora de Canarias S.A.)

OBSERVACIONES:

- Carnet de Conducir B1,Vehículo Propio.
- Disponibilidad para viajar y dedicación exclusiva.