

CURRICULUM VITAE



ID-34824

DATOS PERSONALES

FECHA NAC.: 11 MAYO 1963
DIRECCION: 07015 PALMA DE MALLORCA

FORMACION ACADEMICA

G.E.D. SAN DIEGO CITY COLLEGE California Department of Education.
Sacramento, CA-USA
BUP INSTITUT GUILLEM SAGRERA. Palma de Mallorca

FORMACION COMPLEMENTARIA

Gestión Comercial (FOREMPRESA) 25-30 Sep 2013
Escuela de Ventas 2016/17 Bussines & Marketing School ESIC

IDIOMAS

CATALÁN: Materno
INGLES: Nivel Medio/Alto

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2014-2019 GRUPO AGORA

Delegado Baleares Cervezas MORITZ & AMBAR

Elaboración del plan de acción comercial con los distribuidores de las islas para garantizar la consecución de los objetivos y responsabilizarse de los resultados comerciales del área.

Elaborar y realizar el seguimiento de los presupuestos y P&L.

Analizar y gestionar la cuenta de resultados del distribuidor en nuestros productos.

Coordinar los equipos comerciales de los distribuidores, formar, acompañar y liderar su fuerza de ventas.

Gestionar, analizar y optimizar la cartera de clientes y las rutas comerciales.

Identificar oportunidades de negocio, captación y fidelización de clientes para ampliar e incrementar la facturación y la rentabilidad.

Negociación para la introducción y desarrollo de los productos en grandes cuentas como en el pequeño comercio, analizando al cliente, aplicando el benchmarking y las herramientas que la compañía implanta.

Gestión de presupuestos y controlar la correcta aplicación de la política comercial y de Trade Marketing.

Realizar seguimiento diario de los KPIs de ventas.

Control de pedidos y stock en distribuidores.

Cierre de acuerdos comerciales con clientes, cadenas hoteleras, grandes grupos de restauración, centrales de compras.

Coordinar y potenciar las ventas de la marca mediante campañas y colaboraciones.

Gestión de incidencias.

2009-2014 COMERCIAL BORDOY

Jefe de Ventas

Mayor empresa distribuidora de bebidas de Baleares con un amplio porfolio de productos y más de 8.500 clientes.

Distribuidora de productos exclusivos como Cervezas Damm, Café Illy y Café Galatzo, Central Lechera Agama y 3 fuentes de agua propias (Font Major, Font de Sa Senyora, Bastida) además de 15 bodegas de distintas D.O. Zumos Pago, Zumos Juver.

Gestión y organización del equipo comercial en canal On Trade y Off Trade compuesto por 6 jefes de Zona y 27 comerciales/preventistas así como 10 promotores especialistas para Lacteos, Licores y Café.

Gestión de la red de subdistribuidores, negociaciones con cadenas hoteleras, hoteles independientes, cadenas de alimentación, hospitales, colegios, centrales de compras, restaurantes y cafeterías.

Gestionar, analizar y optimizar la cartera de clientes.

Liderar las reuniones y facilitar los recursos necesarios al equipo comercial para el desarrollo de las ventas.

Realización de presentaciones de productos a clientes, elaboración de propuestas comerciales y desarrollo de las mismas.

2006-2009 ACP & ICLIMA EQUIPOS HOTELEROS

Director Comercial

Maquinaria de hostelería y climatización.

Visitas concertadas y puerta fría. Confección de proyectos y presupuestos de climatización y maquinaria de hostelería en hoteles y cadenas hoteleras, colegios, hospitales y organismos oficiales.

Responsable de un equipo comercial de 5 personas.

Realizar seguimiento diario de los KPIs de ventas.

Identificar oportunidades de negocio, captación y fidelización de clientes.

Gestionar grandes cuentas y clientes determinados.

Liderar reuniones y facilitar recursos al equipo comercial para desarrollar las ventas.

2002-2006 GRUPO MARSANS

Director Zona Baleares

Agencias de Viajes mayorista y minorista.

Confección de ofertas, control cobros y gestión de 5 oficinas en Mallorca.

1997-2002 VINCIT/POLITOUR

Director Regional

Agencias de viajes minoristas. Confección de ofertas, control cobros y gestión de 2 oficinas en Palma de Mallorca.

1985-1997 C.I.C. Convenciones, Incentivos & Congresos

Empresa organizadora de congresos y grandes eventos.

Dpto.Comercial.