

# SERGIO VALLEJO

RESPONSABLE COMERCIAL

## PERFIL

Especialista comercial en la venta de productos de alimentación (lácteos) para el canal de distribución de Foodservice, Retail y Grandes Superficies.

## CONTACTO

TELÉFONO:  
655985395

Castro Urdiales (Cantabria)

CORREO ELECTRÓNICO:  
[svallejaisasi@gmail.com](mailto:svallejaisasi@gmail.com)

## EDUCACIÓN

2000 - 2002: Técnico Superior en Administración y Finanzas.

2011 - 2012: Community Management . UNED. (500 horas lectivas)

2016 - Cursando: Máster en Dirección comercial y marketing.

IMF Bussines School (Universidad de San Pablo CEU)  
Finalizando en paralelo al trabajo.

## EXPERIENCIA LABORAL

### LA PASIEGA DE PEÑE PELADA (Lácteos)– RESPONSABLE COMERCIAL

2020 - Actualidad

Responsable de la estrategia comercial de la empresa

- Venta Directa
- Gestión de distribuidores (Apertura nuevos clientes, acompañamiento y formación de producto con la fuerza de ventas. Canales: horeca, retail, Grandes Superficies)
- Negociación de plantillas con todas las Grandes Superficies y Centrales de compras.

### Celigüeta / Sibell - KAM Alimentación – Responsable Comercial Zona Norte y Portugal

Marzo 2018 - Marzo 2020

- Centrales de compra (UVESCO, MAKRO, FROIZ, ALCAMPO, MERCADONA, etc....)
- Venta Directa (Captación de clientes Alimentación, HORECA, Vending, etc,...)
- Gestión de distribuidores (Apertura nuevos, acompañamientos, formación, nuevas referencias, etc,...)
- Planificación y Estrategia comercial Zona Norte

### Salsa Bastarda S.L. (Startup Alimentación) - KAM Alimentación - Responsable Comercial

Octubre 2015 - Marzo 2018

- Planificación de la estrategia comercial y plan de ventas de la compañía.
- Creación desde cero de la red de distribución (HORECA, Alimentación y Gourmet) a nivel nacional e internacional de la empresa (38 distribuidores, Grupo VIPS, El Corte Inglés, Franquicias, etc)
- Venta directa (HORECA, Alimentación, Gourmet, Centrales de compras, etc)
- Formador de productos a las empresas distribuidoras y acompañamientos comerciales (apoyo comercial a sus fuerzas de ventas)

Gestor de cuentas y venta directa para las tres agencias del grupo QDQMEDIA ([www.optimizaclick.com](http://www.optimizaclick.com), [www.trazada.com](http://www.trazada.com) y [www.qdqmedia.com](http://www.qdqmedia.com) )

Diciembre 2007 - Octubre 2015

- Distribuidores Oficiales y Socios Premium de Google. Venta directa y asesoramiento de campañas Google.
- Venta de productos: SEM, SEO, Social Media, Publicidad Móvil.
- Captación de clientes, seguimiento y fidelización de la cartera. (Vizcaya, Guipúzcoa, Álava, Cantabria y Navarra)
- Asesoramiento y presentación de campañas de marketing on line.
- Seguimiento de campañas, presentación de estadísticas y conversiones (Google Analytics)

## APTITUDES

1. Conocimiento del canal HORECA
2. Habilidad comercial y de negociación
3. Orientación a resultados
4. Planificación y organización
5. Comunicación efectiva
6. Habilidad para transmitir propuestas de valor de forma clara y persuasiva.
7. Facilidad para establecer relaciones duraderas con clientes, distribuidores y equipos internos.
8. Conocimiento de producto