



CURRICULUM VITAE

JORGE A.

Dirección actual:

Zaragoza - Disponibilidad cambio de Residencia

Fecha de nacimiento: 9 noviembre 1981

Soy una persona eficiente y proactiva, con 8 años de experiencia en importantes multinacionales de Gran Consumo, dentro del sector Horeca relacionado con Bebidas.

Persona con afán de superación y crecimiento, en base a valores que el deporte me ha transmitido como sacrificio, esfuerzo y perseverancia.

Acostumbrado tanto a trabajar en equipo como de manera autónoma en entornos multinacionales y familiarizado, por tanto, con todas las herramientas necesarias para poder desarrollar mi trabajo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Sept. 2017– Actualidad: [DIAGEO ESPAÑA](#)

Field Sales Manager On trade Aragon, Cataluña

- Gestión y desarrollo integral de la zona llevando a un equipo de 7 personas.
- Cartera con más de 2.000 clientes y una facturación aproximada de 10 millones de Euros.
- Gestión y negociación directa con clientes más importantes.
- Manejo de presupuestos de zona.

2014 – Sept.2017: [LA ZARAGOZANA S.A.](#)

Especialista en apertura y desarrollo de mercado

- Apertura de mercado a nivel nacional. Hasta la fecha han sido los siguientes: Asturias, Galicia, Baleares, Barcelona, Alicante, Aragón, Extremadura, Andalucía y Madrid.
- Búsqueda, negociación y cierre de acuerdos con los distribuidores para los nuevos mercados.
- Coordinación con los distintos departamentos de la empresa (logística, sistemas, marketing, ventas, administración comercial, servicio técnico, etc.) para el arranque de los nuevos partners.
- Asentamiento de las políticas comerciales de la compañía en los nuevos mercados.
- Apoyo y asesoramiento a la red de ventas de los colaboradores y formación de los mismos.
- Contribución al planteamiento estratégico comercial y el plan operativo anual comercial. Participación en las reuniones de seguimiento de los planes anteriores.
- Reporte directo a la Dirección de Expansión.

2011 – 2013: [HEINEKEN ESPAÑA](#)

Gestor Comercial Horeca

- Control de los distribuidores en las diferentes zonas, aplicando las políticas comerciales de la compañía asegurando los volúmenes, objetivos y presupuestos.
- Gestión de las promociones, rappelés, PLV....

- Apoyo y seguimiento de la fuerza de ventas compuesta por 12 comerciales para ayudar a la consecución de los objetivos, mediante incentivos, visitando a los clientes más importantes, introducción de referencias, control de gastos, seguimiento de volúmenes, etc.

2010 – 2011: SAICA NATUR NORESTE

Gestor de Planta

- Gestión completa de planta realizando labores de venta de servicios a industria y clientes retail, y compra de materia prima para la empresa.
- Manejo de software de logística
- Responsable de un equipo de 10 personas.
- Encargado de las labores de recursos humanos de la planta. Gestión del personal propio y del personal externo subcontratado.

2009 – 2007: SARA LEE SOUTHERN EUROPE

Area Manager

- Gestión comercial íntegra de Aragón, Navarra, La Rioja, País Vasco, Burgos y Soria:
- Encargado de establecer planes comerciales.
- Realización del control integral de presupuestos, asegurando la rentabilidad de cada una de las zonas.
- Diseño de los planes de marketing anuales de la compañía, promociones, gestión de PLV, etc.
- Gestión de la fuerza de ventas de los distribuidores de la zona.
- Negociación y trato directo con los principales clientes.

FORMACIÓN:

Máster en Ingeniería Medio-Ambiente (2005-2006): Centro Politécnico Superior de la Universidad de Zaragoza.

Licenciado en Geografía y Ordenación del Territorio, rama geografía física (1999-2004): Universidad de Zaragoza.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Desarrollo de Competencias Directivas (2015): *ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL*.

Executive Education Programme cursado en inglés (2011-2012): *ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL*.

Finanzas para no financieros (2013-2014): *CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS CEF*.

Programa de Marketing y compraventa internacional (2013-2014): 750 horas cursadas en la CÁMARA DE COMERCIO DE ZARAGOZA.

IDIOMAS:

Español – Nativo.

Inglés - Nivel alto. 5º Curso Escuela Oficial de Idiomas.

Francés - Nivel Básico. 1º Curso Escuela Oficial de Idiomas.

INFORMÁTICA:

Entorno office familiarizado a trabajar con ello.

Manejo de herramientas SAP y CRM