

# DAVID

## DATOS PERSONALES

FECHA NACIMIENTO:  
19/06/1982

## INFORMATICA

EXCEL: MEDIO

WORD: MEDIO

POWER POINT: MEDIO

INTERNET: USUARIO HABITUAL

CRM: ALTO

PAQUETE OFFICE: ALTO

## EXPERIENCIA LABORAL

### GENERAL GOODS - Delegado Comercial (zona centro España)

1/2020 - Actual

- Ampliación y fidelización de distribuidores en las zonas de actuación.
- Acompañamientos semanales a la red del distribuidor para influenciar venta y dar ese valor añadido y diferencial al distribuidor.
- Presentación de producto y formación de este tanto a la red del distribuidor como al cliente hostelería capilar y organizada.
- Desarrollo de marcas en el canal horeca
- Rutas nocturnas y diurnas según producto y target de cliente
- Informes cuantitativos y cualitativos semanales.
- Apoyo en trade márketing para cada PDV
- Búsqueda activa de nuevas estrategias y nichos de mercado.
- Gestión de presupuesto anual (PLV, activaciones, rapeles etc.)
- consecución de acuerdos comerciales anuales dirigidos a horeca.
- Análisis de mercado y clientes potenciales por zonas y estadísticas de proyección de la marca.
- Resolución de incidencias

### Cimbali máquinas para café - Delegado Comercial zona centro y levante

9/2016 - 12/2019

- Gestión y mantenimiento de cuentas nacionales y regionales de tostadores, distribuidores, GGCC y cliente final en la zona de actuación.
- Ayuda al departamento financiero en la gestión de cobros
- Presentaciones de porfolio y Actualidades a las cuentas dentro de mi zona de actuación.
- Gestión de SAT en la zona de actuación (captación de SAT, formaciones de maquinaria, estadísticas de reparaciones en tiempo y forma)
- Gestión y negociación de acuerdos comerciales anuales.
- Mantenimiento y ampliación de cuentas tanto en cliente directo como hostelería organizada (cadenas de restauración.)
- Formación de café y protocolo de trabajo a la red operativa del cliente (Hostelería organizada, cliente final y red comercial del tostador)
- Gestión activa del parque de maquinaria instalado.
- Gestión del equipo comercial en las zonas de trabajo. (informes de ventas, mix por producto y cliente, mejoras e incidencias del equipo, vigilancia y seguimiento de KPI's por comercial gama en producto, marginalidad de este)
- Salida con los comerciales semanales y aleatorias para analizar zona, (margen de venta y oportunidad de negocio.)
- Asistencia y presupuesto para feria (hip/alimentaria, hostelco) impacto de marca.
- Clientes y ti-Salida con los comerciales semanales y aleatorias para analizar tanto zona, como que medio (margen de venta y oportunidad de negocio.)
- Asegurar la estrategia de ventas diseñada por el director mánager y política de empresa (valor corporativo)
- Negociación con cuentas nacionales y regionales de la zona de actuación
- Presupuestos y condiciones comerciales anuales por cliente y gama.
- Acompañamiento y visitas de cortesía a la red comercial rutas cliente final
- Resolución de incidencias

### Maxxium España SL - Coordinador GPV Distribuidores (nivel nacional)

5/2013 - 8/2016

- Planificación semanal con los distribuidores a nivel nacional.

- Acompañamientos semanales a las rutas comerciales del distribuidor, para incremento en volumen y referenciación de marcas tanto en distribuidor como cliente final.
- Apoyo y refuerzo en ruta para incrementar y referenciar marcas de la compañía.
- Apoyo directo con el equipo de trade marketing para realizar activaciones y promociones según consumo y tipología de clientes.
- Garantizar, potenciar y apoyar la venta del equipo ots en Madrid.
- Tareas de misterio, para verificar labor comercial realizada y obtener información en el punto de venta.
- Informes semanales de visita, diferenciación de locales, volumen y efectividad en visita, nº de referenciación de marcas por local.
- Informes de clientes aptos para la compañía a nivel nacional(activables.)
- Seguimiento de los KPIS por comercial semanal, mensual y trimestral.
- Salidas aleatorias con los comerciales para verificar ruta y parque de clientes
- Informes cualitativos del distribuidor, ruta, comercial y mejoras en la salida.

***Leche Pascual (Calidad pascual) - Gestor de zona (captador) Gestión de distribuidores y cliente capilar***

02/2009 - 4/2013

- Incremento y mantenimiento de cartera.
- Visitas a puerta fría (horeca media alta y distribuidores).
- Formación y presentación de producto.
- Acompañamientos semanales tanto a la red de ventas del distribuidor y de la compañía, para sacar un dato concreto y positivo de incremento y rotación del producto.
- Realización de presupuesto y modulador, para cesiones de maquinaria y contratos de larga duración por consumo y producto.
- Introducción de nuevas referencias.
- Informes de competencia, visitas y pvp semanales.
- Informes de seguimiento de clientes, para controlar ratios y consumos de este.

## **FORMACIÓN**

---

2000/2003 **Diplomatura ciencias de trabajo** (universidad Carlos III)

1996/2000 BUP-COU (colegio fundación caldeiro) Madrid

2020/2021 Curso de marketing digital. (iese.edu online)

2010/2012 Curso de marketin empresarial (escuela Adams)

2006/2007 Certificado intermedio de Barista por Specialty coffe asociation.