

ID-49157

48930 Getxo (Vizcaya)

Perfil comercial con experiencia en empresas del sector agroalimentario y gran consumo. Licenciatura en administración y dirección de empresas, especializado con un master en dirección de empresas alimentarias y actualmente Sales Territory Manager en BAT.

EDUCACION

Dic' 16 – Julio '17	INSTITUTO INTERNACIONAL SANTELMO DEA– Dirección de empresas alimentarias	Madrid y Sevilla
Enero' 12 – Nov'12	NATIONAL TRADE ACADEMY Técnico agrícola por Nueva Zelanda.	Christchurch, Nueva Zelanda
2006 – 2010	UNIVERSIDAD DE NAVARRA Licenciatura en administración y dirección de empresas	Pamplona

EXPERIENCIA

Mayo '18 – Presente	BRITISH AMERICAN TOBACCO Sales Territory Manager Multinacional líder mundial en distribución de tabaco por cuota de mercado. - Realización de visitas al primer canal (estancos) y segundo canal (máquinas). Gestión de los clientes de la cartera asignada, 95 estancos y 930 máquinas distribuidas en HORECA. Gestión de la cartera anual con ventas de 14M€aprox. - Incrementar la distribución en los puntos de venta, mejorar la cuota de mercado, aumentar las ventas totales y cumplimiento de objetivos mensuales. (Actividad, volumen, introducción, etc.) - Implementar los planes de Trade Marketing en los estancos, posicionamiento, activación de las campañas y seguimiento de los planes de marketing. - Gestión comercial y mantenimiento de las relaciones directas con los estancieros.	Bilbao
Dic '16 -- Marzo '18	HUERTAPP Proyecto personal Plataforma digital agroalimentaria. Relacionamos a productores agroalimentarios con clientes que valoren el proceso de producción, incitando a un consumo transparente y sostenible. Seleccionado en el programa Explorer '18 (Banco Santander). - Negociación con productores agroalimentarios. (Producción, volumen, fecha cosechas, logística.) - Captación cuentas Horeca. Presentación plataforma. (Objetivo largo plazo). - Desarrollo del plan de negocio. Presentación a posibles inversores e incubadoras. - Preparación y diseño del software con empresa externa.	Bilbao
Sep'15 – Oct'16	GUIA PEÑIN Business Development Manager Guía Peñín es la empresa editorial especializada en comunicación vitivinícola, referente a nivel mundial. - Desarrollo de nuevo negocio para maximizar las acciones relacionadas con los eventos corporativos, patrocinios de salones profesionales y la escuela para aficionados. - Concertación de reuniones comerciales con grandes empresas del sector banca, legal y seguros, dirigiéndome principalmente a responsables de marketing o de recursos humanos. Negociación y cierre de acuerdos comerciales. Negociación con centrales de compra (Alcampo, Lidl), para el uso de marca en su publicidad.	Madrid
Enero 14 – Jul' 15	PAGE GROUP – PAGE PERSONNEL Consultor -- División Comercial Consultora líder en selección de personal especializada en mandos intermedios. - Identificar y seleccionar perfiles intermedios para posiciones temporales e indefinidas. B2B. Captación nuevas cuentas y fidelización de las existentes, dirigiéndome a departamentos de recursos humanos o dirección principalmente. Negociación y cierre de acuerdos comerciales. - Selección consultiva, realización de visitas comerciales, entrevistas con candidatos y asesoramiento.	Madrid

Apr'13 – Nov' 13	PLYASA / IS AGRICOLA Empresa dedicada a la producción y comercialización de maíz dulce, con oficina comercial en Madrid y plantas producción en Badajoz y Marruecos. Funciones: -Enlace entre departamentos agrícola, financiero y comercial. -Control financiero y administrativo de las operación agrícolas y de producción, análisis contable. -Control operaciones de exportación, preparación de la documentación necesaria para el envío de cada camión al destino internacional, contacto con agentes aduanas y gestión incidencias. -Realización informes y estudios agroalimentarios para la reducción de costes de producción, mejora de calidad producto o análisis de actividad. Control de la cosecha, análisis costes por hectárea y reporte semanal.	Agadir, Marruecos
Jun'11 – Dic'11	PGCIA & CIA Empresa familiar dedicada a la explotación agrícola y ganadera. Provincia Bs. As, Argentina. -Planificación y desarrollo del plan productivo agrícola y ganadero analizando los riesgos y estimaciones previstas para la campaña correspondiente. -Gestión explotación, análisis agrónomo para el correcto crecimiento de la siembra y las reses. -Explotación agrícola y ganadera (Braford, Hereford). Cría e Invernada. Siembra de cereales de invierno y verano.	Buenos Aires, Argentina
Jun '10 --- Sep' 10	MK Group Intercambio Verano.	Fort Lauderdale, Florida, USA.
Jun'09 – Jul' 09	AMIGOS DE SILVA ONGD Voluntariado	Asayita, Etiopia.

EXTRA ACADEMICO

Agosto'09 – Enero' 10	UNIVERSIDAD AUSTRAL Programa de intercambio.	Rosario, Argentina
Nov' 16	Camino de Santiago Lourdes (France) a Santiago de Compostela, 925 km a pie.	
Idiomas	Español Nativo – Inglés Alto	