

ÁLVARO DE MARÍA GARCÍA

APASIONADO POR LAS VENTA Y LAS RELACIONES CON LAS PERSONAS

Más de 15 años de experiencia comprendiendo las necesidades de las personas y construyendo relaciones efectivas. Comunicador sólido, con destacadas habilidades interpersonales y un alto grado de empatía, orientado al trabajo en equipo y a la colaboración.

🏠 Laredo (Cantabria)

🚗 Vehículo propio

☎ +34-690 111 688

✉ alvarodmg@gmail.com

Experiencia Profesional

2022 - Actualmente

Grupo Vall Companys | Grupo ACH - Cárnicas Chico
National Sales Manager

- Desarrollo de mercado a nivel nacional orientado al canal Food Service
- Miembro del comité de dirección. Definición de objetivos comerciales
- Creación de herramientas para la fidelización de clientes
- Acompañamientos comerciales y formaciones a las FFVV de distribución
- Planificación de acciones para desarrollo de marca junto al dpto. MKT
- Asistencia a ferias sectoriales nacionales e internacionales

2021 - 2022

SEALCO Seguridad Alimentaria Colectiva - Bactenor Calidad Ambiental - TELYMCA
Sales Manager - Cantabria

- Definición e implementación de la estrategia comercial del grupo
- Diseño e implementación de nueva imagen de marca y gestión RRSS
- Reestructuración de los procesos de venta y fidelización de clientes
- Análisis de BD, definición y ejecución de acciones de venta cruzada

2014 - 2019

DAMM S.A

Sales Executive - On Trade division

- Gestión de zonas en Cataluña, País Vasco y Cantabria
- Gestión de la distribución en la zona asignada
- Revisión de las acciones y la FFVV de la distribución
- Planificación de visitas, reporting en CRM y fidelización de clientes

2011 - 2014

La Casa dels Formatges

Gerente - negocio propio

- Gestión completa del negocio: tienda gourmet con degustación
- Desarrollo del concepto "degustación" dentro de la red de franquicias

2008 - 2011

GIATS, S.A - Grupo Caixa Penedès

Sales Executive

- Gestión de la red de oficinas (área metropolitana de Barcelona)
- Identificación de oportunidades de negocio para ampliar la cartera
- Realización de sesiones formativas sobre el servicio a la red
- Determinación para mantener la excelencia en el servicio

Aficiones

Disfruto de mi tiempo libre surfando, realizando actividades en la naturaleza, leyendo un buen libro o saboreando una buena taza de café



"el 100% de los clientes son personas, si no entiendes a las personas, no entiendes el negocio"

Formación

Escuela Oficial de Idiomas

Nivel B2.2 Ingles
2025

Executive MBA

Instituto Superior de Negocios Internacionales de Barcelona
2015 - 2017

Postgrado en Dirección y Administración de Empresas

Universidad Autónoma de Barcelona - Escuela de Educación On Line
2010 - 2012

Postgrado en Dirección Comercial y Marketing

Universidad Autónoma de Barcelona - Escuela de Educación On Line
2006 - 2008

CFGS Comercio Internacional

IES Joaquim Mir (Vilanova i la Geltrú)
2004 - 2006

Soft Skills

Orientación al cliente

Trabajo en equipo

Resolución

Empatía

Creatividad

Idiomas

Castellano (nativo)

Catalán (nativo)

Inglés - B2 (EOI)

Software

- Usuario avanzado del paquete
- Office Acostumbrado a trabajar con CRM
- Alta adaptabilidad a los sistemas informáticos propios