

Joaquín P.

47 años.



PERFIL PROFESIONAL

Directivo del área de Ventas con amplia experiencia en estrategia comercial, apertura de nuevos mercados, creación de nuevas redes de distribución. Ha desempeñado los últimos 7 años el puesto de **Jefe de Ventas** en importante empresa del sector **Alimentación y bebidas**. Aporta también experiencia en los sectores de **Horeca e industrial**.

Experiencia en liderar grandes equipos multidisciplinares, alineándolos para la consecución de objetivos. **Consolidación y optimización de redes comerciales y creación de nuevas rutas comerciales.**

Excelente profesional, con gran **capacidad de trabajo**, comprometido, buenas dotes de análisis y **liderazgo**, orientado a la **consecución de objetivos**, con gran facilidad para las relaciones interpersonales y el **trabajo en equipo**.

RESUMEN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

FECHA	EMPRESA	PUESTO DESEMPEÑADO
2012-2018	GRUPO LA ZARAGOZANA	Jefe de Ventas/C&S Team/Televentas
2010-2012	J.GARCIA CARRION	Gerente Horeca/KAM
2008-2009	INDUSTRIAS RELAX	Jefe Nacional de Ventas
1996-2008	GRUPO LECHE PASCUAL	Responsable Nacional Ovoproductos

EXPERIENCIA PROFESIONAL



GRUPO LA ZARAGOZANA

2012-2018

Fabricante de cervezas Ambar, cervezas Moritz, Agua Lunares (Cobecsa) y distribuidora Bebinter

□ Puesto: **Jefe de Ventas, Couvert& Souport Nacional, Responsable Televentas Nacional.**

Principales responsabilidades:

- **Confección de presupuestos:** Preparación y seguimiento de los presupuestos anuales, trimestrales y mensuales de la fuerza de ventas, así como de los distribuidores asignados a mi área. Relación directa con las áreas logística, financiera y legal del Grupo.
- **Supervisión y control** de los objetivos comerciales, con el fin de poder detectar y corregir cualquier desviación que se pudiera producir sobre los mismos.
- **Dirección del equipo Couvert & Souport (C&S TEAM):** Responsable nacional y jefe directo sobre el equipo comercial que daba soporte a todas las delegaciones del grupo en España.
- **Dirección del equipo de televentas:** Responsable y jefe directo del equipo de televentas que daban soporte a la red comercial en el territorio nacional.
- **Captación de distribuidores:** Responsable de la negociación directa para la captación de distribuidores nuevos para la marca en mi área de gestión.
- **Negociación directa con clientes "VIP":** Gestión y negociación con clientes prioritarios de mi área y a nivel nacional.

□ Logros más importantes:

- **Superar** durante 7 años los presupuestos marcados en mi área de gestión, 5 puntos por encima de mercado.
- Haber **creado y formado** un equipo comercial claramente motivado y orientado a objetivos/resultados.
- **Captación de distribuidores** líderes en su zona, aumentando la cuota de mercado en un 4%, 5% sucesivamente.
- **Apertura** y desarrollo de la delegación nueva de Soria. Posicionamiento de la marca en esa zona.
- **Implementación y desarrollo** del departamento de tele-ventas, como herramienta de ayuda a la gestión diaria de la fuerza de ventas. Optimizando la labor de los comerciales y mejorando la atención al cliente.
- **Liderar** el equipo comercial que **más Margen de Distribución** (precio neto) aportaba a la marca a nivel nacional.



J-GARCIA CARRION

2010-2012

Primer fabricante Español y comercializador de zumos, segundo europeo y cuarto a nivel mundial.

- ❑ **Puesto: Gerente (Horeca) y/ Key Account Manager (Alimentación)**
En Horeca reportando al Director de Área y en Alimentación reportando directamente a la propiedad.
- ❑ **Principales responsabilidades:**
 - **Confección y diseño** del plan estratégico comercial para Aragón.
 - **Creación y desarrollo** de toda la red comercial Horeca en Aragón a base de distribuidores.
 - **Motivación** y supervisión de la fuerza comercial de ventas externa.
 - Gestión directa de las **grandes cadenas** de supermercados.
- ❑ **Logros más importantes:**
 - **Apertura** de 35 distribuciones en un año, abarcando el 100% de las poblaciones de Aragón.
 - **Incrementar** en más de un 20% la penetración de la compañía en la cadena Simply.



INDUSTRIAS RELAX

2008-2009

Empresa fabricante de equipos de descanso

- ❑ **Puesto: JEFE NACIONAL DE VENTAS**
Reportando al Director comercial del grupo.
- ❑ **Logros más importantes:**
 - **Optimización** de recursos en la totalidad de las delegaciones nacionales.
 - **Implantación** de herramientas como fichas comerciales y fichas de objetivos, mejorando el método de trabajo de la fuerza de ventas.



GRUPO LECHE PASCUAL

1996-2008

Empresa fabricante y comercializadora en lácteos, derivados lácteos, zumos, aguas y ovoproductos.

- ❑ **Puesto: RESPONSABLE NACIONAL DE OVOPRODUCTOS Y MATERIAS GRASAS**
Reportando al Director Comercial / Director General
- ❑ **Principales responsabilidades:**
 - **Seguimiento y control** del plan estratégico de la compañía en los productos gestionados.
 - **Supervisión, apoyo y seguimiento** de la fuerza de ventas especialistas tanto en España como Portugal.
 - **Negociación directa** con los principales fabricantes nacionales y Portugal de alimentación
 - **Coordinación** con la parte fabril/Industrial.
- ❑ **Logros más importantes:**
 - **Captación** y apertura de clientes industriales importantes del sector en España y Portugal.
 - **Introducir un producto novedoso** en el sector alimentación/horeca,
 - Posicionarnos como **empresa líder** en la fabricación y comercialización de Ovoproductos en España y Portugal.
 - Conseguir **100% de efectividad** en Ventas/Producción/ Stock, **generando** mayor rentabilidad no ocasionando roturas ni mermas.
 - **Desarrollo profesional de Promotor de Ventas a Responsable Nacional de Ovoproductos y materias grasas.**

FORMACIÓN ACADEMICA Y COMPLEMENTARIA

- ❑ **MASTER EN DIRECCION ESTRATÉGICA Y MANAGEMENT DE EMPRESAS DE ALIMENTACION.**
Universidad Oberta de Catalunya (2006-2007)
- ❑ **LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS (Pte. Finalizar)**
UNED
- ❑ Realización de **cursos** externos en **dirección comercial** y diversos cursos en materias de **dirección de equipos** a través de la formación interna.

IDIOMAS E INFORMATICA

- ❑ **Francés:** Nivel medio en habla y comprensión.
- ❑ **Inglés:** Nivel B1 (Actualmente en proceso de subir nivel)
- ❑ **Informática:** Usuario habitual de paquetes informáticos del entorno Windows y de Internet. SAP / Qlik View.