



David Rodes Reyes

Lleida /Barcelona



680777642



davidcat26@hotmail.com



Perfil Profesional

Profesional con más de 20 años de experiencia en empresa multinacionales, desempeñando roles clave como Director Comercial, Jefe de Equipo y KAM.

Especializado en la gestión de equipos comerciales, desarrollo de estrategias de ventas y expansión en canales de Retail, Mercados tradicionales y Horeca, Cuento con un enfoque orientado a resultados, alta capacidad de negociación y análisis para tomar decisiones que generen valor para las marcas. Mi experiencia incluye trabajar bajo alta presión y liderar proyectos de crecimiento y consolidación de ventas.



Experiencia Profesional



FINCA LA NOGUERA-MOLICLARA

MARZO-2024-ACTUALIDAD

Moliclara, es una empresa líder en el sector de la Nuez en el sur de Europa, con enfoque en la calidad y la innovación del cultivo y la comercialización,

DIRECTOR COMERCIAL MARZO 2024- ACTUALIDAD

- Responsabilidad total sobre la cuenta de resultados de la compañía.
- Desarrollo y ejecución de estrategias para penetraren el canal Retail y consolidar el canal tradicional
- Gestión de compras de nuez nacional e importada
- Liderazgo del equipo comercial (4 personas) para alcanzar objetivos de ventas
- Negociación con grandes Retailers, como Mercadona, Consum, Alcampo, Eroski, BM, ECI...Etc



Logro Principal.

Incremento del 200% en facturación el primer año.



Corporación Alimentaria Peñasanta, perteneciente al grupo Central Lechera Asturiana es la empresa láctica con mayor crecimiento nacional, consolidada en el sector y en plena expansión de su portafolio, con más de 1000 trabajadores, convierte a dicha empresa en la mayor láctica del estado.

Jefe de Zona Lleida , Tarragona y una parte de Barcelona. Canall Horeca/Retail (DELEGADO DE ZONA) 2019- 2024

Mis responsabilidades dentro de la organización han sido conseguir distribuidores, así como desarrollar a los que ya tenemos comercializando nuestras marcas con el fin de conseguir los objetivos de crecimiento y rentabilidad marcados por la compañía, dar apoyo a los comerciales de las distribuidoras mediante acompañamientos, transmitirles toda la información con formaciones en sala de ventas, creaciones de módulos promocionales.

También gestioné un presupuesto anual para promociones en puntos de ventas/concursos de ventas en salas comerciales.

Referente al Canal de Retail/alimentación, estuve gestionando como cuenta importante Casa Ametller, mis responsabilidades dentro del cliente fueron que la venta de nuestros productos fuese mayor mes a mes, para ello, montamos cabeceras de visibilidad y promociones de duración determinada.

- Responsabilidad total sobre la cuenta de resultados de mis zonas asignadas.
- Generación del negocio: Gestión comercial e interlocución directa con el cliente.
- Gestión de los distribuidores oficiales y de los posibles futuros distribuidores.
- Gestión presupuestaria.
- Negociación y firma de contratos de los clientes más importantes.



Logro Principal.

Crecimiento a doble dígito, consolidación de marcas y cierre de contratos con distribuidores



Cervezas Moritz, pertenece a Grupo Agora una corporación de empresas totalmente independiente y 100% familiar con más de 160 años de experiencia cervecera. Lo componen más de 1000 empleados.

Jefe de Zona Lleida, Andorra y Cataluña Central Horeca/Retail (DELEGADO DE ZONA) 2017-2019

Responsable en Lleida Andorra y Cataluña central de las ventas y distribución de las Marcas del grupo, con una facturación de 1 millón de euros. Con un equipo de 16 personas indirectas (comerciales de distribución). Reportando al jefe de ventas regional, me incorporo con el objetivo de incrementar y asegurar los resultados económicos y estratégicos definidos por la central, con el fin de consolidar las provincias asignadas, asegurando e impulsando su crecimiento, siendo mis principales responsabilidades las siguientes:

- Responsabilidad total sobre la cuenta de resultados de mis zonas asignadas.
- Generación del negocio: gestión comercial e interlocución directa con el cliente.
- Gestión de los distribuidores oficiales.
- Negociación y firma de contratos de los clientes más importantes.



Logro Principal.

Aumento en la facturación y posicionamiento de la marca. Restructuración de la distribución en Lleida.



Multinacional líder del sector de los mixes, presencia en gran parte del mundo con más de 1.200 empleados y una cuota de mercado en su producto líder (Tónica) del 77%.

Promotor de Ventas Horeca, 2009-2017

Durante más de 7 años, he estado gestionando distribuidores (Grupo Euroestrellas, CBgrup Disbesa) y los clientes más importantes y con más facturación de la zona Lleida, siendo mis principales responsabilidades las siguientes:

- Consolidación y desarrollo de las distintas marcas de la compañía.
- Implantación de las nuevas referencias en los distribuidores.
- Gestión total del presupuesto asignado para conseguir los éxitos demandados.
- Negociación con los clientes con más facturación de la zona.
- Seguimiento de los descuentos efectuados en el mercado por parte de los distribuidores oficiales.



Logro Principal.

- Alcance constante de objetivos anuales de ventas y rentabilidad, consolidando las marcas en el mercado del ocio nocturno.

OTRAS POSICIONES DESEMPEÑADAS



BTI Técnicas de la fijación – Jefe de Zona
Würth España – Gestor Comercial.

2007-2009
2004-2007



Formación académica y complementaria

Año	Institución Académica	Titulación
2018-2019	ESIC Business & Marketing School	Master en dirección de personas y desarrollo organizativo.
1998	Escuela del trabajo Lleida	Técnico superior electricidad-electrónica

IDIOMAS: Catalán y Castellano.

INFORMÁTICA: Windows, Office (Word, Excel, etc.), Microsoft Project, Access, Inter.