



Joaquín ID-52006

Castellón
Casado, 3 hijos
Nacido el 4/10/1973

Perfil Profesional

Profesional del Área Comercial con trayectoria ascendente, con conocimientos de la distribución y comercialización en el sector del gran consumo. Acostumbrado a trabajar en entornos complejos con alto grado de exigencia y orientados a la consecución de objetivos marcados. Especialista en la gestión de equipos profesionales, acostumbrado a trabajar en entornos de fuerte presión, análisis de presupuestos y planes comerciales.

Experiencia profesional



DELEGADO COMERCIAL HORECA (GRUPO EMPRESARIAL MUÑOZ BOSCH)
01-2020 hasta actualidad.

Negociación con los acuerdos comerciales en las principales cuentas, apoyo y asesoramiento profesional. Reportando al Director General.



DELEGADO COMERCIAL AREA LEVANTE (CONEI CORPORATION)
04/2019- 09/2019

Gestión Comercial del Área de Levante, en la que engloba las provincias de Castellón, Valencia, Alicante, y Teruel.

Responsable del departamento Comercial, formado por un equipo de 10 Gestores Comerciales, Liderando directamente toda el Área de Negocio, Sat, Recaudación, Logística.

Análisis del presupuesto asignado para el Área, Negociación de los acuerdos comerciales con los principales clientes, apoyo y Liderazgo al Equipo Comercial, trabajo conjunto Departamental, reportando al Director de la División de Hostelería.



GRUPO AGORA, CERVEZAS AMBAR

2006-2019

DELEGADO VENTAS HOSTELERIA 03/2015 HASTA 03/2019.

Liderar las delegaciones propias de la compañía Bebinter Tarragona y Bebinter Benicarló, análisis y estrategia de cada una de las zonas, (provincia de Tarragona, y Provincia de Castellón) gestión del equipo comercial formado por seis comerciales, (tres en cada distribuidora), dónde su día a día es visitar, mantener, y prospección de nuevas oportunidades de negocio, gestión del presupuesto asignado para invertir y conseguir el objetivo en ventas de volumen y el margen de litros de cerveza ámbra (marca propia), y consecución de facturación y rentabilidad con los productos de distribución, análisis de las categorías de productos, plan estratégico y táctico por familia de producto, refresco, lácteos, cafés, licores etc...

Funciones:

En 2015 creé el Equipo Comercial de las delegaciones, definiendo funciones, procedimientos y dimensionándolo para la consecución de los objetivos establecidos en la estrategia comercial.

He situado a Bebinter Tarragona y a Bebinter Benicarló como un referente en la gestión de distribución dentro de la estructura de la organización, ampliando la cartera de clientes y rentabilizando las unidades de negocio.

He liderado la creación de la marca cervezas Ámbra y posicionando a la empresa como referente entre los principales potenciales clientes y diferentes agentes intervinientes en el negocio.

Como consecuencia de lo anterior, en los últimos 3 años he conseguido aumentar sustancialmente las ventas y la rentabilidad de las delegaciones y hemos crecido en los nuevos mercados estratégicos para la compañía.

DELEGADO VENTAS HOSTELERIA LEVANTE 11/ 2014 HASTA 02-2015

Gestión de toda la distribución independiente zona Levante Alicante, Albacete, Murcia, salidas de campo con los comerciales de los distribuidores, cierre de acuerdos con los principales clientes de la zona de levante, análisis y reparto del presupuesto asignado por la compañía.

Logros

Conseguí un cambio en el desarrollo de la marca en la zona geográfica, implementando las siguientes medidas:

Reorganización en los planes comerciales de los distribuidores.

Formación de equipos multidisciplinares e implantación una sistemática de gestión por proyectos.

Captación clientes para los distribuidores.

Orientación al cumplimiento de los objetivos a los equipos comerciales.

DELEGADO DE VENTAS HOSTELERIA

01/2008 A 10/2014 Gestión de la distribuidora propia de la compañía, (Bebinter) dónde se distribuye la marca propia (Ámbra) y productos de distribución, control de stocks, liderazgo del equipo comercial a mi cargo, análisis de presupuestos y control de gastos, coordinado con el equipo de logística, para el buen servicio y atención al cliente.

Logros

Reestructuré el departamento de comercial, adaptándolo a las nuevas necesidades.
Conseguí revertir la rentabilidad en la Delegación.
Conseguimos los objetivos marcados por la organización, y el desarrollo de clientes en la zona geográfica.

Promotor de ventas en BB Benicarló 04/2006 a 12/2007

Reportando al responsable comercial de la Delegación, Prospección y captación de clientes en la zona de Benicarló, análisis del presupuesto asignado para la captación, control de la inversión por cliente, estrategia de la introducción de caja retornable.

10/2005 a 03/2006 Agente de ventas Embutidos Ferreres.

01/2000 a 09/2005 Gerente y Propietario local propio de Hostelería.

Formación

2016 ESIC: Business & Marketing School.

Certificado programa in Company escuela de Ventas y Marketing

2015 ESIC: Business & Marketing School Zaragoza

Certificado negociación comercial y proveedores, técnicas de negociación.

2015 ADN training Zaragoza

Gestión planes Acción Ventas y Marketing.

2012 ADN training Zaragoza

Gestión de Empresas Ventas y Marketing

2011 ADN training Zaragoza

Dirección desarrollo de equipos y gestión del tiempo

Informática

Usuario habitual de herramientas informáticas: entorno Windows, Office, Internet