



ID-46726 J O R G E

CP: 29738 Rincon de la Victoria - Málaga

Profesional con 25 años de experiencia en el campo comercial especializado en el sector Gran Consumo – Distribución. Abarcando toda Andalucía. Funciones más significativas; la gestión de equipos y de cuentas claves, y responsable final del presupuesto. Mis puntos fuertes son orientación al logro, proactividad, disciplina y vocación de servicio, imprescindibles para conseguir los éxitos en mi carrera.

Mi objetivo es poder continuar mi desarrollo como profesional dentro del campo de las ventas.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

2018-actualidad

COCA COLA(iberian partners)

Gestor de cuentas

Responsable de clientes, oro y plata. Negociación y apertura nuevos puntos de venta, y manejo de presupuesto asignado para la zona, tanto en canal Horeca como alimentación.

2016-2018 (marzo-abril)

SALAS Y SIRVENT S.L.

Delegado comercial zona sur

Gestiono los cuatro principales canales (Horeca, alimentación, canal tradicional y hotelería), en toda Andalucía, Ceuta y Melilla.

Afronto el proyecto desde tres caminos distintos que son

- Negociando con distribuidores (DISBESA, SAYCO y otros).
- Negociando la implementación de producto con mayoristas y cadenas de supermercado a nivel autonómico (DEZA, PIEDRA, SERCODY, ASPRODIBE entre otros)
- Acompañando y haciendo fuerza de venta con los distintos GPVs de los distribuidores, y abriéndoles nuevas vías de negocio.

2015-2016 (Enero a Febrero). **SCHWEPPES S.A.**

Responsable de Campaña

Mi trayectoria en esta empresa con el fin de liderar el relanzamiento de un producto (ginger ale y origins) en las zonas de Málaga, Granada, Jaén y Almería. Haciendo fuerza de ventas como taskforcé,etc

2012-2014 Mayo/Diciembre **GRUPO MAHOU SAN MIGUEL**

Formador y Responsable de Proyecto

Me incorporo a esta empresa con el objetivo de formar tanto a vendedores directos como indirectos (distribuidores), aplicando los conocimientos en el sector y productos, con maestros cerveceros y por último a los responsables del cuidado de nuestra marca (canal horeca y consumidor final).Mi objetivo es intentar unir en un solo espíritu varias marcas con distintas trayectorias, teniendo un conocimiento más amplio del mismo.

2010-2012 Enero/Mayo **CENTRAL HISUMER S.L**

Delegado comercial

Empresa dedicada a la hostelería y retail, de bebidas espirituosas. Me contratan para introducir y afianzar la marca en esta zona, llegando a acuerdos con distribuidores(hijos de rivera, disbesa, import montes,etc..) o centrales de compras como (IFA ,comerco,euromadi,etc..),con contrato de

duración determinada y para establecer una central de pedidos telefónicos. Optimizando y gestionando: Málaga, Granada, Almería, Ceuta, Melilla y Gibraltar.

1995-2009 Febrero/Noviembre **PROMOCIONES Y CONGRESOS**

Jefe de ventas 1995-2009

Lidero y gestiono el equipo de la compañía que presta sus servicios de: venta, reposición, distribución para numerosas empresas de primer nivel como DANONE BIMBO, SANDEVID, PEPSICO, SODIBER y YOPLAIT entre otros; en diferentes canales de venta. También soy el responsable de liderar y marcar la política comercial de la empresa en acuerdo con la dirección general.

Detallo algunas colaboraciones importantes.

2003 - 2009 COMPAÑÍA BEBIDAS PEPSICO.

-Supervisión de equipo comercial, gestión de rutas hostelería moderna y hostelería tradicional

-Desarrollo territorio 2005 – 2007, organización y maximización de los medios y rutas, abriendo nuevos clientes, negociación y cierre de acuerdos con clientes clave del territorio.

También es parte de mi cometido durante este periodo la contratación del personal y la formación del mismo.

1993-1994 Enero/diciembre **GRUPO CRUZCAMPO**

Preventa Promotor de Zona

Gestión de los pedidos en la zona asignada

Captación de clientes nuevos

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Derecho en la Universidad de Málaga

Experto Universitario Comercial y Marketing Universidad de Almería 2004

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

TPVIII, Grupo Danone. Año 1991.

Negociación y Gestión del Territorio. Grupo Cruzcampo. 1993.

Master de Ventas y Negociación. Moliner & Greach. 1994.

Planificación y Ejecución. DevelopmentSystem 1997.

Gestión y Negociación. DevelopmentSystem 1998.

Motivación y Dirección de Equipos. DevelopmentSystem. 1999.

Gestión de cuentas y Cash Flow. DevelopmentSystem 1999

Curso de CRM, Navisión. Año 2000.

Resolución de Conflictos. Sinergos 2005

Presentaciones Eficaces. Sinergos 2005

Negociación. Sinergos 2006

Amplia formación interna en Pepsico periodo 2003 – 2011 (Gestión de equipos, planes comerciales y negociación y cierres de acuerdos.)

INFORMÁTICA E IDIOMAS

Nivel Alto de: Word, Excel y Microsoft Outlook. Usuario Avanzando Office 2006.

Nivel alto: entorno **SAP**

Ingles hablado nivel medio, escrito nivel alto.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Fechas de Nacimiento: 10/12/1976

Carnet B1, vehículo propio y disponibilidad para viajar