



Sobre mí

Soy un apasionado de la **gastronomía** y desde hace más de 6 años un afortunado ya que me dedico profesionalmente al sector de la alimentación, Gran Consumo y Foodservice, aunque llevo vinculado a la hostelería desde los 17 años compaginando estudios y trabajos de diversa índole en torno a la restauración. Actualmente gestiono las cuentas clave de distribución y restauración organizada de una empresa de alimentación de productos congelados estableciendo planes comerciales, palancas de activación, política de precios, posicionamiento de la marca y control de la cuenta de resultados de los diferentes clientes.

Ponente en varios eventos, escuelas de negocio y hostelería: HIP, CEF, Fundación Cruzcampo o Gastrobusiness entre otros y he concedido entrevistas y publicado artículos en varios medios de comunicación como experto en el sector del Foodservice.

Como dato curioso, accedí a la fase final del casting de **Masterchef** en 2020.

Experiencia profesional

Gastronomía Fresca S.L.

Actual- Regional Sales Account Manager

- Gestión de clientes claves del Canal Profesional, Restauración Organizada y distribuidores de Restauración Independiente.
- Desarrollo y ejecución de planes comerciales adaptados a cada cliente. Control de cuenta de resultados y seguimiento continuo.
- Búsqueda de nuevos clientes y oportunidades de negocio.

Aplus Gastromarketing – FACYRE-

2018 – 2021. Director Desarrollo de Negocio

- Manager equipo comercial nacional **Foodservice** (7 personas).
- Captación y Dirección comercial de proyectos con importantes retailers o fabricantes, como Heineken, Danone o Makro entre otros, orientados a los objetivos de venta, lanzamientos de productos, posicionamiento y activación.
- Alineación y control de objetivos, segmentación de clientes y activaciones con el resto de departamentos de la compañía.

Logros: - Creación del departamento de Desarrollo de Negocio tras un año en la compañía

2016-2018. Key Account Manager grandes cuentas

- Captación y gestión de proyectos integrales para clientes: Introducción de productos, posicionamiento de marca, planes comerciales y de activación tanto en Gran Consumo como en HORECA.

Línea Directa Aseguradora S.A.

2015-2016 - Gestor Comercial y formador

- Gestión de propuestas comerciales personalizadas B2C
- Formación de trabajadores para el equipo comercial y tutor de gestores comerciales con datos bajos.

Logros: - Incentivos extras por ser el mejor comercial del mes en varias ocasiones

Segoval Consultores, S.L.

2015 - Auditor/consultor comercial

- Asesoría en L.O.P.D. y formación para PYMES
- Captación a puerta fría de clientes profesionales

Formación académica

2014 / 2015 **Máster profesional en Dirección Comercial y Marketing**

- Centro de Estudios Financieros – UDIMA

2008 / 2012 **Licenciatura en Traducción e Interpretación de alemán e italiano - tercer año Beca Erasmus en la universidad Hochschule Magdeburg-Stendal (Alemania)**

- Universidad Pablo de Olavide