

# ID-3147

Alcalá de Henares



## EDUCACIÓN

IES ANTONIO MACHADO  
1996 – COU

## CONOCIMIENTOS Y CUALIFICACIONES

Manejo y control paquete Office.  
Gestión comercial a través CRM.  
Merchandising y posicionamiento en lineales generando imagen de marca y producto.  
Alta capacidad de empatía y adaptación a los cambios, grandes dotes de comunicación.  
Capacidades de liderazgo y gestión equipo. Gran habilidad en negociación, fidelización y clara orientación al cliente. Gestión y motivación de equipos.  
**Certificado de Discapacidad.**

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

09/18- Actual **Grupo Andros España, S.A. – Gestor Comercial**

Gestión de las marcas, Bonne Maman y Dhul, en GGSS negociando espacios y posicionamiento. Planificación junto al departamento de TRADE las estrategias de las marcas para ganar volumen. Negociación plantilla regional para cadenas locales. Control presupuesto en acciones comerciales en el PV.

02/12-03/17 **Pernod Ricard España, S.A. - Gestor Comercial**

Negociación y cierre de volúmenes, imagen y posicionamiento de marcas clave en clientes potenciales ganando espacio y creando marca. Negociación directa con distribuidores. Desarrollo y ejecución de promociones ganando visibilidad y espacio de marcas clave. Gestión y control de los distintos presupuestos asignados, control de gasto, liquidaciones. Planificación rutas, soporte a la red comercial de distribuidor. Implementación y cierre de planes de visibilidad ad hoc. Coordinación y cierre de eventos para marcas clave. Elaboración de reportes para los distintos departamentos en función de sus necesidades. Gestión red ventas del distribuidor, formaciones de producto.

02/10-02/12 **Carbónicas Alcalaína, S.L. - Gestor Comercial**

Negocio familiar. Planificación de rutas para optimización de recursos. Control y gestión de cobros. Creación y activaciones de promociones en clientes principales, ganando volumen y posicionamiento. Gestión de proveedores.

**11/05-01/09 Atari Ibérica, S.A. - Comercial Retail**

Venta y gestión de Software en Retail y Distribuidores.

Negociación y cierre de condiciones comerciales, negociación de espacios, cabeceras, lineales, exposiciones ganando cuota y visibilidad de producto. Desarrollo y ejecución de promociones consiguiendo volúmenes extra. Diseño de planogramas ganando imagen y mayor rotación de producto. Control de stocks. Formación, gestión y asesoramiento a equipos de ventas y zonas geográficas. Gestión de PLV.

**02/02-09/05 Ferre Trenzano Marketing, S.L. - Gestor Punto de Venta**

Comercial externo para THOMSON S.A. Apertura de nuevo canal, venta y distribución de consumibles en Retail. Creación y apertura de mercado, optimización de rutas. Seguimiento y gestión del punto de venta generando más oportunidades de negocio. Gestión y asignación del PLV marcado por el cliente. Reportes a los distintos departamentos. Control stocks. Gestión equipos.

**01/97-09/01 Carbónicas Alcalaína, S.L. - Comercial**

Negocio familiar. Apertura de mercado y venta a Hostelería. Planificación de rutas. Control y gestión de cobros. Trato con proveedores.