



ID-42261 VENTAS

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en la dirección de equipos comerciales.

Conocimiento extenso de los mercados de Alimentación y Horeca en canales distribución, hostelería e impulso.

Excelencia operativa y compromiso con los resultados.

Adaptación a los cambios internos de compañía como de mercado, orientado al éxito.

Me considero un profesional con madurez ejecutiva y autonomía de decisión, asumiendo responsabilidades.

EXPERIENCIA

DELEGADO COMERCIAL HORECA

GRUPO ÁGORA (Cervezas Ambar)

abr. 2016/2019 (Valencia y Albacete)

- Liderar el plan de expansión de Cervezas Ambar Valencia y Albacete.
- Dirección y gestión de equipo comercial directo e indirecto impartiendo método y filosofía para el negocio.
- Fijación y seguimiento de objetivos y Control de los KPI's.
- Gestión de Bebinter y especialidades (vinos, aceites, etc...)
- Ingeniería de rutas buscando productividad.

Logros: Apertura de distribuidor en Albacete creciendo en volumen primer año s/plan 121%, y en distribución numérica de clientes incrementando s/histórico 340%.

REGIONAL SALES MANAGER

VIDAL GOLOSINAS – 2015/2016 (Castilla y León)

- Liderazgo, formación y gestión del equipo comercial.
- Ingeniería de rutas y distribución.
- Fijación y seguimiento de objetivos.
- Control de KPI's y política comercial.
- Negociación y gestión con cuentas locales.

Logros: Crear red comercial y distribución nueva.

REGIONAL SALES MANAGER

PEPSICO – 2009/2014

(Castilla y León-Extremadura)

- Integración de canales bebidas & snack (proyecto POI)
- Formación y liderazgo de equipo comercial.
- Captación de distribuidores y cuentas Horeca/Retail.
- Control y seguimiento de los KPI's.
- Fijación y seguimiento de objetivos.
- Ingeniería de rutas.
- Planificación de estrategia con dpto. Trade Marketing.
- Rentabilidad de activos comerciales.
- Revisión People Planing con dpto. RRHH.

Logros: Liderar la integración de las divisiones de PepsiCo & Lays con resultados en Castilla del 109 % s/plan.

SALES MANAGER HORECA

PEPSICO – 2003/2009

(Valladolid, Palencia y Zamora)

- Control de KPI's zona de influencia.
- Formación equipo de ventas.
- Ingeniería de rutas.
- Captación de distribuidores y depositarios.
- Visitas conjuntas con FFVV.

Logros: Liderar y desarrollar proyecto piloto en canal impulso.

KAM



PEPSICO – 1997/2003

(Valladolid, Palencia y Zamora)

- Captación de ctes nuevos.
- Control KPI's y desarrollo planes trade marketing.
- Liderazgo y desarrollo de eventos.

Logros: Captación de 15 ctes nuevos incrementando ventas en 116%.

DELEGADO DE VENTAS



PEPSICO – 1995/1997

(Valladolid, Palencia y Zamora)

- Implantación rutas en canal distribución.
- Control KPI's y desarrollo planes trade marketing.
- Liderazgo y formación de equipo de ventas.
- Implantación metodología en canal distribución.

TRADE MARKETING



PEPSICO – 1993/1995

(Castilla y León)

- Realizar eventos y gestión de marca en zona.
- Diseñar acciones de ventas y apoyo al equipo de venta.
- Gestión y control de los recursos.
- Implantación metodología en canal distribución.

SOBRE MI

Me defino como persona en constante aprendizaje, con alta capacidad de adaptación, actúo con responsabilidad construyendo confianza y apasionado por los retos.

Mis metas son;
Continuar creciendo profesional y personalmente, ser protagonista en la consecución de objetivos tanto profesionales como personales y afrontar con éxito los retos que están por llegar.

CONTACTO



FORMACIÓN

ESIC BUSINEES & MARKETING SCHOOL

2018-2019

ESIC (Gestión comercial y marketing)

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID 1988-1991

ACADEMY OF ENGLISH WHAT'S UP

(Valencia)

2016-2019 (actualidad)

INTERNATIONAL IMMERSION INSTITUTE

(Valladolid)

2014-2016

(Certificado First)

GRADO SUPERIOR (Electrónica, Telecomunicaciones)

1985-1988



COMPETENCIAS

RELACIONES INTERPERSONALES

Gestión y motivación de FFVV

Dotes de liderazgo

Capacidad de trabajo en equipo

CAPACIDAD DE COMUNICACION

Escucha activa, asertivo y empatía

Conciencia por nuestros productos

FLEXIBILIDAD MENTAL

Alta adaptabilidad al cambio

Detección de oportunidades

ORIENTACION A LOS RESULTADOS

Pragmático y resolutivo

Alta capacidad de negociación

DOTES ORGANIZATIVAS

Habilidad para organizar agenda de prioridades

Gestión eficaz del tiempo