



CUALIDADES

- Liderazgo
- Trabajo en equipo e individual
- Facilidad de aprendizaje
- Toma decisiones
- Empatía, interlocución, don de gentes.
- Responsable, orientado al logro.
- capacidad organizativa y para definir prioridades.
- autonomía y polivalencia
- Entusiasta y riguroso.
- Resistente y flexible para el desarrollo de distintas tareas

OBJETIVOS PERSONALES

Lograr un desarrollo profesional en base a los conocimientos obtenidos en mi formación académica y experiencia en una empresa de prestigio con actitudes de liderazgo, honestidad, desempeño constante y responsabilidad; para el progreso de la empresa que me brinde la oportunidad.

Al mismo tiempo, alcanzar un equilibrio personal, familiar y profesional.

EXPERIENCIA LABORAL

De Feb 1998 a Dic 1999

CARREFOUR, Sector GRAN DISTRIBUCION

Cargo ocupado MERCHANDISER

Reponedor de tienda en sección de alimentación, perecederos, líquidos, droguería; control de **stocks y recepción de pedidos** en almacén. Montaje de cabeceras, islas, promociones, línea de caja...Decoración de los lineales, cabeceras, islas... (Reposición de productos según criterios de merchandising, optimización del espacio), gestión del stock (pedidos, devoluciones de mercancía, inventarios), cambio de precios, cartelería.

Del Ene 2000 a Nov2002

DULCESOL REPOSTERIA Sector ALIMENTACIÓN

Cargo ocupado AUTO VENTA productos de alimentación.

- Ruta en **Bilbao**, Incrementar la visibilidad del producto en los diferentes puntos de venta (hipermercados y supermercados).
- Información, venta y reposición con herramienta TPV en supermercados, centros comerciales, grandes almacenes y canales HORECA/IMPULSO de los productos comercializados por la empresa.
- **Negociación** con las centrales y responsables de compras de los productos de la compañía.
- Cobertura del portafolio de clientes: visitas a clientes de la zona asignada para estudiar y detectar las necesidades de cada punto de venta y realizar el seguimiento de las actividades del trade marketing.
- Supervisión de reposición, colocación y rotación del producto en tienda y control del facing.
- Seguimiento de **la coordinación de las acciones** de los otros servicios/departamentos de la empresa (Marketing, Cobros,...)
- **Negociación** de acuerdos con el responsable del punto de venta.
- Garantizar el cumplimiento de las plantillas negociadas por el cliente con la cadena de distribución (cabeceras, islas, lineales, material publicitario, etc.)

De ene 2003 a nov 2007

MONDÉLEZ INTERNATIONAL Route Sales Representative I.C Channel at Mondélez International

Cargo ocupado: **Desarrollador Punto de Venta** Zona geográfica, **Bizkaia, Alava y Cantabria**

Gestión de marcas: Milka, oreo, Mikado, Chip Ahoy, Trident, Halls, Tuc, Toblerone, Fontaneda, Philadelphia, Suchard.

- Responsable Cuentas Distribuidores: implementar la estrategia de la empresa en los distribuidores del canal RETAIL-HORECA; función principal, rastrear de manera permanente el desempeño del distribuidor para asegurar la rentabilidad y el volumen acordado de nuestras marcas.

- Rol y responsabilidad: Gestionar las cuentas del distribuidor en mi región para aumentar la tasa de ventas y la distribución de nuestras marcas, así como su rentabilidad.

- Definir y gestionar el seguimiento de los KPI para medir el rendimiento de los distribuidores y puntos de contacto de ventas para orientar las decisiones futuras en términos de: volúmenes, rentabilidad, rendimiento financiero, distribución y cobertura.

- Desarrollar planes de comercialización en colaboración con la fuerza de ventas, definir objetivos y negociarlos con los mayoristas para asegurar un crecimiento y una cobertura efectiva y apropiada del territorio.

- Alinear los objetivos colaborando con trade marketing y la fuerza de ventas en la definición de las directrices de los contratos con distribuidores y puntos de contacto de ventas.

Del dic 2007 a oct 2009

MCAIN FOOD ESPAÑA

Cargo ocupado **Gestor HORECA distribuidores** Zona geográfica: **País Vasco, Cantabria, Burgos, Navarra y La Rioja.**

SUSTITUCIÓN BAJA LARGA DURACIÓN En dependencia del Director Comercial; Gestión y Desarrollo del negocio en la zona a través de la red de distribuidores. Permanecer cada semana en una provincia realizando: - Visitas al canal horeca y acompañamientos a los comerciales del distribuidor. - Captación de clientes a los mismos. - Visitar las cuentas nacionales e implantar las acciones de merchandising pactadas. - Fidelización de los mejores clientes regionales y dinamizarlos - Introducir nuevas referencias tanto a los distribuidores como en horeca. - Realizar demostraciones de producto en la cocina de los clientes frente a los productos que usa de la competencia y realizar formaciones de producto y de venta en el distribuidor a los comerciales del mismo.

De feb 2010 a oct 2019

UNILEVER ESPAÑA Sector ALIMENTACION, BEBIDAS, LIMPIEZA DEL HOGAR Y CUIDADO

PERSONAL. Cargo ocupado **PROMOTOR VENTAS OOH FRIGO/CARTE DOR/BEM & JERRYS - GESTOR**

DISTRIBUIDOREPortafolio (Helados, postres, masas congeladas) Zona Geográfica: **País Vasco**

Gestión integral de las franquicias del grupo, en cuanto a gestión, desarrollo y formación. Ampliación gama en los mejores clientes, introducción de novedades, etc. implementando y desarrollando acciones relacionadas con la creación de marca y posicionamiento. **Proyectar y potenciar la imagen corporativa** y de marca de la compañía. **Defender y fidelizar a los mejores clientes**, trabajando en colaboración con Trade Marketing para el desarrollo de acciones ajustadas a las necesidades del mercado y clientes. Alcanzar los **objetivos** propuestos por la Compañía, cualitativos y cuantitativos, según los ciclos de venta divididos en el año. Gestión del Presupuesto asignado. Asegurar y trabajar en el punto de venta la gama básica, innovaciones y visibilidad perfecta. **Demostraciones culinarias y formación de producto**, manipulación etc. así como formación en cuanto a maquinaria de trabajo cedida al cliente (graneleras, hornos, batidoras, medios de frío) Asegurar la visita perfecta en el punto de venta con acompañamientos regulares a los comerciales de mis distribuidores, optimizando cada ruta. Formación a clientes para la puesta en marcha de su negocio, también franquicias. **Liderar las reuniones semanales** junto con el equipo de mi concesión, 7 preventas, 3 tele ventas, 2 auto ventas, director comercial, jefe de logística y gerente.

De ene 2020 feb 2023

ELMAR FROZEN FOOD – PESCAPUERTA Sector ALIMENTACION

Cargo ocupado: AREA MANAGER /DELEGADO-PROMOTOR zona Cantabria, País Vasco y Burgos

CATALOGO: productos congelados: Cárnicos, pescados, mariscos, cefalópodos, mezclas, platos precocinados, platos preparados, repostería, verduras - Gestión directa de las Delegaciones de Cantabria (Centro Logístico) y Vizcaya. - Gestión directa de los clientes y/o cuentas estratégicas Nacional o territorial. - 29 personas a cargo: Preventas, auto ventas, repartidores, camaristas y administración. -Gestión: del presupuesto anual por provincia, delegación y ruta (9 rutas) - Diseño: del plan anual comercial por ruta y mes, utilizando la plantilla facilitada por el Gerente. Coordinar junto con la Dirección Comercial, Marketing y logística las necesidades mensuales de ofertas, stocks, campañas para mi territorio; establecer el plan estratégico de negocio en las zonas con posibilidad de incremento del volumen de ventas. - Orientar al equipo de ventas a conseguir los objetivos mensuales -Gestión de equipos: Influenciar, motivar y formar a mi equipo, estando muy cerca de ellos en el día a día mediante acompañamientos, reuniones, entrevistas, facilitando ayuda/soporte, correcciones constructivas con el fin de obtener buenas practicas, conocer las metas y responsabilidades; revisar las acciones propuestas para la consecución de sus objetivos, márgenes etc - Gestión del aprovisionamiento de mercancía de la cámara semanal, a través de pedido a nuestros proveedores y a nuestra Central en Vigo. - Permanecer constantemente actualizado en cuanto a producto junto con el departamento de Compras (previsiones, formatos, calidad, stocks) - Crear y ganar oportunidades de venta para los productos, soluciones y servicios de la Cía. Liderar las oportunidades e identificar las necesidades de los clientes y el equipo de ventas, creando propuestas adaptadas a las mismas. Crear planes de cuenta/territorio que incluyan desarrollo de oportunidades, estrategias competitivas y objetivos.

ESTUDIOS

Año 1994-1999

Titulo Licenciado Económicas y empresariales
Universidad o institución U.P.V

Año 2001

Titulo Máster dirección de Marketing y Gestión Comercial
Universidad o institución ESIC CAMARA COMERCIO BILBAO

IDIOMAS

inglés y euskera

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Dentro de las distintas Compañías, he realizado cursos impartidos exclusivamente y a medida para las mismas por OVERLAP e IESIDE BUSSINESS INSTITUTE tales como:

- La visita comercial perfecta
- El manejo de objeciones y cierre de la venta en la visita perfecta
- Estrategia y negociación
- Programa de Mejora de la Dirección de Equipos Comerciales
- Comunicar para Liderar
- El Líder Emocionalmente inteligente

Deportes/ Hobbies: Ciclismo-carreras montaña-triatlón / viajar en auto- caravana, lectura.