



JORGE LUIS GARCÍA TASCÓN

KEY ACCOUNT MANAGER

CONTACTO

-  jorgeluisgthb@gmail.com
-  677 35 86 66
-  Arroyomolinos, Madrid (28939)

SOBRE MI

Más de 20 años de trayectoria profesional en gestión comercial, desarrollando nuevas líneas de negocio y redes comerciales; formando y motivando equipos de trabajo multidisciplinarios; analizando nuevos mercados así como la viabilidad de proyectos, productos y servicios.

DATOS DE INTERÉS

- Disponibilidad completa
- Incorporación inmediata
- Carnet de conducir
- Vehículo propio

EXPERIENCIA LABORAL

Resp. Comercial
Guijuelo Gourmet S.L
Madrid
Sep. 2023 - Jun. 2025

- Gestión de cadenas locales, regionales y nacionales.
- Negociación de plantillas anuales.
- Control de distribuidores y almacenistas.
- Formación y presentación a los equipos de ventas de las distintas referencias del portfolio.
- Alimentación tradicional y canal Horeca.

Delegado Comercial
JAMONES GARRUDO,
GARRUDO BENITO S.L
Madrid
Abr. 2022 - Sep. 2023

- Visitas nacionales a distribuidores.
- Posicionamiento de productos en tienda tradicional y cadenas locales y regionales.
- Venta de productos ibéricos a nivel nacional.
- Venta de productos DUROC.
- Apertura de nuevos clientes y prospecciones.
- Análisis de la competencia.

Comercial
Yemas de Santa Teresa S.A
Madrid
Mar. 2008 - Ene. 2022

- Control de cartera de clientes a nivel nacional.
- Negociaciones en diferentes puntos de venta.
- Organización de equipo multidisciplinarios.
- Gestión de relación con las grandes cuentas

Delegado Comercial
Embutidos Frial S.A
Madrid
Nov. 2006 - Mar. 2008

- Control de cartera de clientes a nivel nacional.
- Negociaciones en diferentes puntos de venta.
- Organización de equipo multidisciplinarios.
- Gestión de relación con las grandes cuentas

FORMACIÓN PROFESIONAL

- 1989 Formación en Administración
I.E.S Felipe Trigo (Móstoles, Madrid)
- 1983 E.G.B
Colegio "Las Cumbres" (Móstoles, Madrid)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- 2005 Curso de comunicación y fidelización de clientes
Formación Aranda de Duero (Burgos)
- 2005 Curso de técnicas de venta
Formación Aranda de Duero (Burgos)
- 2005 Curso de técnicas de negociación y gestión comercial
Formación Aranda de Duero (Burgos)
- 2005 Curso avanzado de promoción, degustación, merchandising y distribución de muestras
Formación Aranda de Duero (Burgos)

APTITUDES

HABILIDADES COMUNICATIVAS



PODER DE NEGOCIACIÓN



RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS



TRABAJO EN EQUIPO



PROACTIVIDAD



CAPACIDAD DE RESOLUCIÓN

