



José Fernández Lupion (58 años)

Telf.: 34 639135736

lupion67@hotmail.com

Residencias: Granada y Torrox Costa (Málaga)

Especialista en gestión y ventas de hostelería, con más de 30 años de experiencia.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2005 programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV), impartido por la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC), en Granada

2004 máster GESCO, Gestión Comercial y Marketing, impartido por ESIC

1990 Bachiller Superior

TRAYECTORIA LABORAL:

Actualmente COMERCIAL COMISIONISTA en MEDITERRÁNEA DE ALIMENTACIÓN DE GRANADA, con la gestión comercial de los clientes captados por mí.

NATURELOVERS WINES. S.L. (ABRIL 2022 - DICIEMBRE 2024)

Comercialización de **Vinos y Cavas** (fabricación propia)

Responsabilidad: Expansión y captación de marca en el Canal Horeca

CAFES TEMPLO FOOD SERVICE (JULIO 2014 - JULIO 2021)

Fabricación y venta de cafés fuera del hogar, y fabricación de terceros

Responsable Regional de Clientes Especiales.

Logros:

- Captación de 46 distribuidores regionales
- Incremento facturación anual del 72% en expansión. Y 44% de incremento de precio medio
- Incremento en complementos del 90% de facturación anual.

CENTRAL LECHERA ASTURIANA. (JULIO 2012 - JULIO 2014)

Actividad: dedicada a la fabricación y venta de productos lácteos.

Responsabilidad. Posicionamiento de CAPSA en Canal Horeca, a través de gestión directa y

gestión de distribuidores.

Logros:

- Captación de 23 nuevos distribuidores en expansión en las provincias de Córdoba, Jaén y Sevilla
- Incremento de un 72% de la facturación total en los 2 años.

CERVEZAS ALHAMBRA S.L. GRUPO MAHOU SAN MIGUEL

SEPTIEMBRE 2010 - AGOSTO 2011

Fabricación y venta de cervezas y agua.

Responsable, de la captación, Análisis, y desarrollo y seguimiento de los distribuidores de ámbito nacional de Cervezas Alhambra.

GRUPO GARVEY, (NUEVA RUMASA) (MAYO 2008 - AGOSTO 2011)

Area Manager Sur y Levante

Responsabilidades

- Gestionar, planificación y seguimiento de los distribuidores de mi área de influencia. (450>-)
- Gestionar y Dirigir a un equipo de delegados y promotores internos de 32 personas, así como implantar las herramientas para su desarrollo, asignar cuota.
- Implicación y gestión directa de los clientes TOP (15 clientes) de mi área. (Distribuidores)

DIAGEO España S.A.

Nov. 1996 –mayo 2007

Gestor Comercial Canal Intermediarios (Segundas marcas Diageo) 2003-2007

Gestor Comercial Hostelería (Gestión integrar Hostelería) 1996-2003

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

DIAGEO CUSTOMER MANAGING RELATIONSHIPS – SALES DRIVERS

-interno de gestión comercial.

-Coaching Tutores Comerciales

DEVELOPMENT SYSTEMS

-De Venta Cualitativa.

- Gestión de Valor en la gestión comercial.

- Negociación Situacional.

- Negociación Avanzada

-Técnicas de negociación.

- Gestion de Rutas.

/Aleman e ingles basico

/excel avanzado 14 horas

/seminario monografico relajacion

/ seminario monografico de hab. Sociales

/Quiromasajista 400 horas

/ Introducion a la metodologia didactca.

INFORMATICA

Paquet Office 2000 (Windows, Word, Power Point, Excel...)

Siebel 2005 (Sistema de gestión comercial)

DataMart Oracle (Sist. Estadística Comercial)

Internet

Lotus Notes y Outlook