

CURRICULUM VITAE

ID-2015

DATOS PERSONALES

Dirección: Móstoles (Madrid) C.P: 28936
Fecha de Nacimiento: 5 de Enero de 1975



ESTUDIOS

INGENIERIA INFORMATICA DE GESTIÓN

UNIVERSIDAD DE ALCALA

DATOS LABORALES

TESEO Industria y Comercio (02-15//...)

- KAM GGCC
Gestión de las cuentas asociadas, negociación de plantillas con las centrales de compra, supervisión del personal a cargo, captación de nuevos clientes

DIA S.A. (10-13//10-14)

- SUPERVISOR DE FRANQUICIAS
Supervisión, negociación, control de pedidos y de personal, cuenta de resultados, reporting y venta de cada franquiciado a mi cargo

LEGENDARIO (04-13//10-13)

- DELEGADO DE VENTAS
Negociación y venta con los distintos distribuidores, negociación de contratos con los puntos de venta, plv, merchandiser

CASBEGA (COCA COLA) (03-09//09-12)

- GESTOR
Gestión de la cartera de clientes, propuesta de contratos, negociación de plv y referencias, merchandiser, gestión de presupuestos.

TOPGEL RESTAURACION (04-08//03-09)

- KAM GGCC
Gestión de presupuestos, márgenes, rappel de las cuentas asociadas, negociación de plantillas con las distintas centrales de compras de las Grandes

Superficies, negociación con los Jefes de Sector y Sección. Análisis de resultados.

BACARDI ESPAÑA (03-07//03-08)

- **GESTOR DE MARCA**
Control de presupuesto de la zona, negociación con los diferentes puntos de venta de la zona asignada
Desarrollo de uno de los proyectos de la compañía referente a una de sus marcas (Bacardi Limón) y consecución de este proyecto.
Análisis de resultados

EUROVENDEX //PERNOD RICARD ESPAÑA// (05-02//03-07)

- **GESTOR DE HOSTELERIA(//03-07)**
Negociación y venta de los diferentes productos de la empresa tanto a distribuidores como al cliente final, potenciando a través de promociones o venta cruzada los productos del portfolio
- **TRADE MARKETING**
Dependiendo del responsable de Marketing, llevaba la asignación de diferentes marcas de la empresa, realizando las labores de compras y negociación con las distintas empresas de azafatas y promociones y asistiendo a las fiestas organizadas para saber cómo se desarrollaban
- **GPV (05-02//)**
Negociación con los diferentes puntos de venta (Jefes de Sector y Sección) para cabeceras, chimeneas, etc.
Control de lo negociado por los diferentes Key Account referente a Lineales, exposiciones o folletos

ARTOA S.A.

- **DIRECCION- GERENCIA (07-01//01-02)**
Llevar la dirección y contabilidad de una franquicia de restaurantes vascos

FABRICA NACIONAL DE MONEDA Y TIMBRE

- **INGENIERO DE PROYECTOS(02-98//06-01)**
Proyecto EURO, analizando los programas y parte del proyecto de otras casas de las monedas europeas

PROSEGUR

- **COMERCIAL(10-96//01-98)**
Vendiendo seguridad tanto pasiva como activa a PYMES

DIANA S.A

- **JEFE DE MERCHANDEISER(09-93//09-96)**

Gestión de equipos (+20 personas), control de incidencias de los
Hipermercados y Supermercados a mi cargo, control de las promociones,
roturas de stock.