

RUBÉN MARTÍ SÁNCHEZ



DATOS PERSONALES:

Lugar y fecha de nacimiento: **Alicante, 08/11/1974**

Domicilio: **C/ Periodista Francisco Javier Cobos, N° 17, Portal 3, 5° A**

C.P.: **18014, Granada**

Tfno. de contacto: **649 285 239 / 958 549 264**

Correo electrónico: **martisanchez.r@gmail.com**

Carnet de conducir **B, A1 Y A2 y Vehículo Propio**

FORMACIÓN ACADEMICA:

DIPLOMADO EN RELACIONES LABORALES. Universidad de Granada, 1999

TÍTULO DE BACHILLER. Colegio Mulhacén. Granada 1992

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- ✓ **NACIONAL KEY ACCOUNT MANAGER EN NOMEN FOODS, S.L.**
(Cadenas Nacionales y Regionales canal Off Trade y Restauración Organizada, distribuidores Canal On Trade)
(Desde Diciembre de 2015 hasta la actualidad)

Tareas realizadas:

- ✓ Mando Intermedio.
- ✓ Gestión y negociación con cadenas y centrales de compra **Nacionales** (Carrefour, Alcampo, Lidl, Aldi, Makro, etc... y **Regionales** (Covirán, Maskon, Luis Piña, Cooperativa San Rafael, Ramírez Santos, Deza Calidad, Caro Ruiz, Hermanos Martín, Cash Lepe, Lider Alimen, Hiperber, Musgrave, Conaco, Unide, Consum, Juan Fornés Fornés, Transgourmet, Dinosol, Cencosu, Grupo Sheros, AMH, etc...).
- ✓ Realización de estudios de mercado, análisis de competencias y análisis de cuentas de explotación por cliente.
- ✓ Prospección de Mercado para la búsqueda de nuevos distribuidores.
- ✓ Gestión comercial con hipermercados e implementación de acciones promocionales (Trade Marketing).
- ✓ Negociación de plantillas.
- ✓ Gestión del presupuesto anual.
- ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
- ✓ Negociación de ofertas, promociones y folletos, cabeceras, etc. en hipermercados a nivel nacional y regional.
- ✓ Seguimiento consecución Presupuesto/ Margen.

- ✓ **DELEGADO REGIÓN SUR. YEMAS DE SANTA TERESA, S.A. Zona Sur, (Andalucía, Extremadura y Canarias). 2009-2015.**
(Desde Febrero de 2013 hasta Noviembre de 2015 como Trabajador Autónomo Dependiente)

Tareas realizadas:

- ✓ Mando Intermedio, con dos GPV's a mi cargo.
- ✓ Canal de Distribuidores en Andalucía, Extremadura y Canarias.
- ✓ Gestión y negociación con cadenas y centrales de compra **Regionales** (Dani, Covirán, Maskon, Luis Piña, Supergran, Cooperativa San Rafael, Ramírez Santos, Deza Calidad, Caro Ruiz, Hermanos Martín, Cash Lepe, Lider Alimen) y **Nacionales** (Corte Inglés, Supercor, Opencor, Carrefour, Alcampo, Supersol, El Árbol), en **Andalucía, Extremadura y Canarias**.
- ✓ Realización de estudios de mercado, análisis de competencias y análisis de cuentas de explotación por cliente.
- ✓ Prospección de Mercado para la búsqueda de nuevos distribuidores del canal tradicional.
- ✓ Gestión comercial con hipermercados e implementación de acciones promocionales (Trade Marketing).
- ✓ Negociación de plantillas.
- ✓ Gestión del presupuesto anual.
- ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
- ✓ Negociación de ofertas, promociones y folletos territoriales, cabeceras, etc en hipermercados a nivel nacional y regional.

- ✓ **PROMOTOR DE VENTAS (GPV), GRANDES CUENTAS. GRUPO KALISE MENORQUINA S.A. Zonas: Granada, Jaén, Almería, Málaga. 2006-2008.**

Tareas realizadas:

- ✓ Negociación con centrales de compra **Regionales** (Dani, Covirán, Uribe, Maskon, Luis Piña, Supergran) y **Nacionales** (Corte Inglés, Supercor, Opencor, Carrefour, Alcampo, Supersol, El Árbol).
- ✓ Prospección de Mercado para la búsqueda de nuevos distribuidores del canal tradicional.
- ✓ Gestión comercial con hipermercados e implementación de acciones promocionales (Trade Marketing).
- ✓ Preventa en cadenas locales.
- ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
- ✓ Negociación de ofertas, promociones y folletos territoriales, cabeceras, etc
- ✓ Negociación de plantillas.
- ✓ Gestión del presupuesto anual.

- ✓ **AGENTE COMERCIAL. SIKAR FUERZA DE VENTAS S.L.** (Empresa Distribuidora de Tabaco). **Zonas: Granada y Almería.** 2005-2006
Tareas realizadas:
 - ✓ Preventa
 - ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
 - ✓ Negociación de ofertas y promociones.

- ✓ **AGENTE COMERCIAL. Trabajador Autónomo. SUPERGRAN S.A.** (Supermercados SPAR). Canal de Alimentación. **Zonas: Jaén y Granada.** 2003-2006.
Tareas realizadas:
 - ✓ Preventa
 - ✓ Captación de clientes para franquicia.
 - ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
 - ✓ Negociación de ofertas, promociones y folletos promocionales, cabeceras, etc

- ✓ **PROMOTOR DE VENTAS (GPV). GRUPO LECHE PASCUAL S.A.** Canal de Alimentación y Hostelería. 2001-2003.
Tareas realizadas:
 - ✓ Preventa
 - ✓ Gestión de merchandising y PLV en el punto de venta.
 - ✓ Negociación de ofertas, promociones y folletos promocionales, cabeceras, etc

- ✓ **PROMOTOR DE VENTAS (GTP). CHUPA CHUPS DIVERSIFICACIÓN S.A.** Canal de Confitería y de Gran Consumo. 1999-2001.
Tareas realizadas:
 - ✓ Preventa
 - ✓ Gestión de merchandising en el punto de venta.
 - ✓ Negociación de ofertas y promociones.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- ✓ **“Gestión Lineal y Merchandising”.** AB GROUP. Abril-Mayo 2008.
- ✓ **“Gestión de Productos y Finanzas para No Financieros”.** CIEF, CONSULTING INTEGRAL EN FORMACIÓN. Marzo 2008. Duración: 64 horas.
- ✓ **“TVP I”.** Departamento de Recursos Humanos de SUPERGRAN.
- ✓ **“TVP II”.** Departamento de Recursos Humanos de SUPERGRAN
- ✓ **“TVP III”.** Departamento de Recursos Humanos de SUPERGRAN
- ✓ **“Marketing y Merchandising”.** Departamento de Recursos Humanos de SUPERGRAN. Duración: 50 horas.
- ✓ **“Técnicas de comercialización de Producto”.** Departamento de Recursos Humanos Grupo Leche Pascual. Duración: 40 horas.
- ✓ **“Comercialización de Producto”.** Departamento de Recursos Humanos Grupo Leche Pascual. Duración: 40 horas.
- ✓ **“Técnicas de Ventas”.** Departamento de Recursos Humanos Grupo Leche Pascual. Duración: 40 horas.

INFORMÁTICA:

- Sistema operativo: Nivel Alto
- Procesador de textos: Nivel Alto
- Hoja de cálculo: Nivel Medio
- Bases de datos: Nivel Medio.
- Correo Electrónico e Internet : Nivel Alto

DATOS DE INTERÉS:

- Disponibilidad total.
- Me considero una persona seria y responsable de mi trabajo, con facilidad para las relaciones personales y para el trabajo en equipo.
- Afán de superación y de promoción dentro de la empresa.
- Acostumbrado al trabajo por objetivos.

REFERENCIAS:

- Isabel López, directora general de Yemas de Santa Teresa S.A.
Teléfono: 617 708 476
- Fernando Solas, Delegado Alimentación Andalucía Grupo Kalise Menorquina.
Teléfono: 619 071 185