



ID-52019

Madrid - 28019
Fecha nacimiento; 30/10/1970

Formación académica

- 1985-1988 E.G.B, BUP, COU. Colegio: JOYFE
- 1990- 1994 MARKETING. Escuela: ESEM. Madrid
 - Diplomado en Marketing y Dirección comercial.
 - Master en Marketing y Gestión comercial.
 - Master en Administración de Empresas.

Experiencia laboral

2019 – 2019 CAMPARI S.A (Cinzano) COMERCIAL MADRID

Empresa de bebidas espirituosas.

Entro para hacer una campaña de tres meses, con un contrato de obra y servicio.

Dirigido al canal hostelería. Las funciones que desempeño: presentación y venta del portfolio en las rutas asignadas.

Las zonas que visito: centro y periferia.

La planificación o forma de trabajar es la siguiente: intento agendar las vistas una semana antes (contactos de mi cartera y prospección de la zona a puerta fría).

2018 – 2019 COCA-COLA (European Partners) GESTOR MADRID

Entro a trabajar para coca- cola (Casbega).

Estoy haciendo una suplencia como promotor (Desarrollo de Mercado)

La función que desempeño: visita a la cartera de clientes de la ruta asignada, para la supervisión de acuerdos, descuentos y negociación de referencias nuevas.

2016 – 2018 STOCK UNO S.L. GESTOR MADRID

Empresa dedicada a la externalización de proyectos.

Función que desempeño: venta de bebidas y alimentación para canal horeca y alimentación, Las marcas para las que hago las campañas: Schweppes (bebidas), Vandemoortele bollería)

Disanfrio (pescado, marisco, carnes ultracongelado).

Abriendo clientes nuevos e incrementado referencias en clientes activos.

También hago acompañamientos con los comerciales del distribuidor.

2013 - 2015 ESTRELLA DAMM. COMERCIAL MADRID

Venta de cervezas premium, (marca INEDIT).
Dirigida al canal de horeca, alimentación, y distribuidores.
La forma de trabajar: captación de clientes a puerta fría, catas y acompañamientos.
Algunos de los clientes potenciales que logre: Grupo Lalala, Grupo Oter, Hotel Wellington, Grupo Gerardo, cadena Rtes. Jose Luis.

2008 – 2012 DISBESA. COMERCIAL MADRID

Empresa distribuidora de bebidas y alimentación.
Productos: cerveza San Miguel, Pepsi-cola, Zumos, Vinos, cavas, bebidas espirituosas, productos lácteos, y alimentación.
Función que desempeño: apertura de clientes nuevos, potenciar clientes activos y recuperación de clientes no compradores.
Dirigido al canal de hostelería.

2001 – 2007 GRUPO LECHE PASCUAL. COMERCIAL MADRID

Empresa de productos lácteos zumos y aguas.
Marcas en el porfolio: Leche Pascual, P.M.I, Frixia. Zumos, Postres, agua bezoya.
Función que desempeño: preventa canal Horeca, hoteles, colectividades.
Visitas que hacia diariamente, entre 35 y 40 con rutas asignadas (zona centro)
Los últimos 10 meses estuve ejerciendo labor de ayudante de jefe de equipo y acompañamiento con los comerciales en sus distintas rutas.

1996 – 2001 EXCLUSIVAS ALICENTRO S.L COMERCIAL MADRID

Venta de productos cárnicos (embutidos y curados).
Visitas a comercios de alimentación tradicional, supermercados y hostelería.
Funciones que desempeñaba: mantenimiento de la cartera de clientes con rutas ya asignada y apertura de nuevos clientes.
Contrato como autónomo.

Idiomas

- Inglés: Nivel básico, tanto hablado y escrito.
- Francés: Nivel básico; tanto hablado y escrito.

Informática

- Nivel usuario

Otros

- Varios cursos de técnica de ventas.
- Carnet de manipulador de alimentos.
- Permiso de conducir (clase B1)