



Andreu V.

Delegado Comercial

Comercial experimentado y apasionado, con una trayectoria consolidada en el sector de la hostelería, restauración y ocio nocturno.

A lo largo de mi carrera, he demostrado un fuerte enfoque en la consecución de resultados tangibles, logrando aumentos consecutivos en ventas y la creación de carteras de clientes potenciales.

Mis habilidades de comunicación e interacción con el cliente son sólidas, lo que me ha permitido establecer relaciones duraderas y de confianza.

Estoy en sintonía con las nuevas tendencias del mercado y siempre busco formas innovadoras de mejorar la experiencia del cliente.

Busco nuevos retos que me permitan contribuir al crecimiento y expansión de una empresa, con un enfoque proactivo y orientado a resultados, estoy listo para enfrentar desafíos y generar valor en un entorno dinámico.



Educación

- 2024 / **ESADE**
Key Account Management (KAM): Construyendo Relaciones con Cliente Estratégico.
- 2024 / **WINE & SPIRITS EDUCATION TRUST**
WSET level 2 award in wines.
- 2021 / **ENOAULA**
Especialista en vinos nivel 3.
- 2020 / **ENOAULA**
Especialista en vinos nivel 1 y 2.
- 2020 / **Escuela de Cocina Villa Retiro**
Curso de iniciación - Sommelier.
- 2008 / **Colegio de Agentes Comerciales de Reus**
Título oficial de agente comercial - Nº Colegiado 101954.

Experiencia

- 2025-Actualidad / **Mahou, S.A.**
Gestor Comercial de Hostelería
Gestión y desarrollo de cartera de clientes en el canal Horeca, asegurando relaciones de largo plazo y crecimiento sostenible.
Prospección de mercado y captación de nuevos clientes en la zona asignada, ampliando cobertura y oportunidades de negocio.
Fidelización de clientes mediante incremento de referencias contratadas y aumento del volumen de negocio.
Planificación y gestión de presupuestos de fidelización, incluyendo contratos de imagen y acciones de visibilidad de marca en punto de venta.
Control de rentabilidad €/Hlitro en cuentas clave.
Acompañamiento y apoyo a equipos comerciales para la consecución de objetivos.
Uso avanzado de Salesforce & Salesforce Maps para optimizar rutas, clientes y oportunidades.
- 2004-2025 / **Licors Jané, S.L.**
Delegado Comercial
Consolidación y desarrollo de la cartera de clientes existente con productos multimarca. Posicionamiento y consolidación de marcas.
Apertura de nueva ruta y consolidación de nuevo mercado para la empresa, Reus.
Apertura en Barcelona y Lérida de nuevos clientes con la introducción y desarrollo de los productos propios de la empresa.
Organización de eventos promocionales para diferentes marcas.
- 2001-2002 / **Otero y Fanlo, S.L.**
Jefe de almacén
Organización general del almacén, desarrollando tareas como el control de stocks, organización de los mismos, carga y descarga de camiones, gestión de rutas y entregas a los clientes.
- 2000-2001 / **Exclusives Costa Daurada, S.L.**
Jefe de almacén
Organización general del almacén, desarrollando tareas como el control de stocks, organización de los mismos, carga y descarga de camiones, gestión de rutas y entregas a los clientes.

Habilidades

- Capacidad de gestión/
- Comunicación //
- Capacidad de gestión
- Negociación
- Asesoramiento