



DATOS PERSONALES

- Nombre y apellidos: Javier Fernández Miguel
- Fecha y lugar de nacimiento: 6 de junio de 1967, Pau (Francia)
- Domicilio: Bolueta, 2 20305 Irún (Guipúzcoa)
- Teléfono domicilio: 943 639 087
- Teléfono móvil: 646 438 321
- e-mail: jafemi21@icloud.com

FORMACION ACADEMICA

- Estudios de enseñanza general básica.
- Estudios de formación profesional rama eléctrica, FPI y FPII

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Curso de “**Marketing**”, impartido por el grupo empresarial “Coq”.
- Curso “Nuevas Formas de Venta”.
- Curso de “**Fiscalidad de la Empresas**”.
- Curso” Negociación de Alto Nivel”

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS

- Francés a nivel conversación.
- Conocimientos de plataformas y softwares de gestión comercial (Salesforce...)

HISTORIAL LABORAL

Enero de 2024 a la actualidad- Gestor comercial en Covap. Gestionando la red de distribución en la zona norte del país, gestionó distribuidores del País vasco, Navarra, La rioja y Soria. Mi labor consiste en apoyar, asesorar y colaborar en las políticas comerciales para la consecución de los objetivos cuantitativos y cualitativos de la empresa. Otra faceta de mi gestión consiste en la captación de nuevas cuentas y el mantenimiento de las actuales.

Noviembre de 2018 hasta enero de 2024- Gestor Comercial en Café Fortaleza, gestionó la cartera de clientes directos de Guipúzcoa y la cartera de clientes indirectos de Navarra, mi labor consiste en la captación de nuevas cuentas, el mantenimiento y gestión de la cartera de clientes.

Febrero de 2017 a marzo 2018- Área Manager en Dr. Oetker Iberica, Gestionando la red de distribución en la zona norte del país, gestionó distribuidores de la zona norte y centro del país, mi labor consiste en apoyar, asesorar y colaborar en las políticas comerciales para la consecución de los objetivos cuantitativos y cualitativos de la empresa. Otra faceta de mi gestión consiste en la captación de nuevas cuentas y el mantenimiento de las actuales.

Octubre de 2015 a febrero 2017- Gestor de distribuidores para la empresa Okin (Masas Congeladas), gestionó distribuidores de la zona norte y centro del país, mi labor consiste en apoyar, asesorar y colaborar en las políticas comerciales para la consecución de los objetivos cuantitativos y cualitativos de la empresa. Otra faceta de mi gestión consiste en la captación de nuevas cuentas y el mantenimiento de las actuales.

Julio de 2013 a septiembre 2015- Gestor de distribuidores para la empresa de alimentación “Grupo Leche Pascual”, mi labor consiste en gestionar la red de distribuidores, un total de nueve clientes en diferentes zonas de la provincia de Guipúzcoa, apoyando a los distribuidores y sus redes comerciales en la fidelización, presentación y distribución de nuestras referencias en sus clientes, otra de mis funciones es la captación de grandes cuentas en la provincia, gestionándolas de forma directa y trasladando la venta al distribuidor de la zona correspondiente. El presupuesto para el presente año es de 1.200.000,00 €.

Junio de 2005 a abril 2013- Gestor de Ventas en la Unidad de Productos Selectos de la empresa Osborne, gestionando la línea de negocio de la compañía en los canales Horeca, Gran Consumo y Distribuidores de las provincias de Guipúzcoa, Álava, Vizcaya, Navarra y La Rioja. Durante los años 2005, 2006 y 2007 mi labor se desarrolló en la provincia de Guipúzcoa, una de mis funciones fue la de crear una red sólida de ventas con diferentes distribuidores de la provincia para las referencias de la compañía, productos Ibéricos de Sánchez Romero y Carvajal y los productos de Bodega, Montecillo de La Rioja, Solaz Tierra de Castilla, Gadir Tierra de Cádiz, Señorío del Cid Ribera del Duero, Señorío del Cid Rueda y los Jereces y Oportos,

Durante esta etapa conseguí alcanzar con éxito los presupuestos cuantitativos y cualitativos marcados por la compañía. A principio de año 2008 la compañía decide dividir en dos canales diferentes el portfolio de la Unidad, destinándome al canal de venta de los productos Ibéricos de Sánchez Romero, pasando a desarrollar mis funciones en Guipúzcoa, Navarra y La Rioja, mi cometido se centró en crear una red de distribución sólida en Navarra y La Rioja, manteniendo la ya creada en Guipúzcoa, durante esta etapa alcancé con éxito los presupuestos marcados por la compañía.

En febrero de 2010 añadí a mi zona las provincias de Vizcaya y Álava con el fin de realizar la misma labor de creación y mantenimiento realizada con éxito en las provincias anteriormente citadas, en septiembre de ese mismo año añadí a mis funciones la gestión de la Distribución Moderna, Corte Inglés, Makro, Carrefour y Alcampo en las provincias gestionadas por mi persona, logrando alcanzar con éxito el presupuesto solicitado por la compañía.

En enero de 2012 incorporamos a nuestras funciones de introducción y venta de las referencias de Bodega de la compañía en los clientes más relevantes gestionados en mi zona, alcanzando acuerdos relevantes con diferentes clientes gestionados de forma directa. Durante los años 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 alcancé todos los años el 100% de los objetivos marcados por la compañía. Durante el año 2012 logré el 93% en distribuidores y canal Horeca, en Distribución Moderna logré el 140% sobre el objetivo marcado, con una cifra total de facturación de 2.400.000,00€.

Junio de 2004 – Asesor comercial de Distribuciones Ulzama, empresa de distribuidora de productos de alimentación y bodega, dirigidos al canal Horeca. Mi labor consistió en la captación de nuevos clientes, el mantenimiento, ampliación de referencias en los ya existentes, mi zona de trabajo era San Sebastián y toda la zona del Bidasoa principalmente, el presupuesto

mínimo exigido era de 40.000,00€ mensuales, durante los diez meses que realicé funciones de venta conseguí una media de 64.000€ de facturación, los dos primeros meses trabajé en los almacenes de la empresa con la misión de conocer todas las referencias de la empresa. Como referencias principales de venta destacaré, Bodegas Lan, y productos ibéricos de Cárnicas Joselito.

Junio de 1991 a junio de 2004 – Asesor comercial de un concesionario de automóviles, en el cual he desempeñado funciones de Asesor Comercial, Tasador de Vehículos de Ocasión y jefe de ventas. En junio de 1991 comencé como vendedor de exposición, logrando mensualmente el 100% del objetivo marcado por el concesionario, durante los años 1991/92 vendí una media de 24 vehículos mensuales. En el año 1993 pase a desarrollar funciones de responsable de Vehículos de Ocasión, gestionando la compra de vehículos de ocasión y el stock de los mismos. Desde el año 1996 desarrolle funciones de jefe de ventas en los departamentos de Vehículos nuevos y Vehículos Industriales del concesionario. En todos los años de trabajo en los diferentes puestos destacaría la cumplimentación de los objetivos cuantitativos y cualitativos marcados por la marca.

Enero de 1990 a junio de 1991 – Asesor Comercial en la empresa Bost Ibérica, empresa dedicada al suministro de componentes y recambios para vehículos industriales. Durante los primeros cuatro meses trabajé en los almacenes de la empresa con la misión de conocer y manipular todas las referencias que componían el catálogo de la empresa, en mayo comencé a desarrollar funciones comerciales, mi misión consistió en la atención de los distribuidores a nivel nacional y la captación de nuevas cuentas.