



DATOS PERSONALES

Domicilio: Murcia

Fecha de nacimiento: 06/09/1978

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Septiembre 2021- Diciembre 2021: NATURE ALLIANCE, S.L. Cargo: EXPORT MANAGER

Mis funciones y responsabilidades: Apoyo a la dirección en la elaboración del programa estratégico comercial. Captación y coordinación de la red de ventas. Investigación, apertura y seguimiento de nuevos mercados y clientes. Gestión y administración comercial.

Junio 2017- Julio 2020: DESTILERIAS BERNAL S.L. Cargo: DIRECTOR COMERCIAL

Mis funciones y responsabilidades: Dirigir la actividad comercial de la empresa. Gestión de distribuidores regionales dando formación sobre nuestros productos y acompañamiento a sus comerciales en la visita a los clientes (mayoritariamente horeca). Gestión de grandes cuentas nacionales (El Corte Inglés y Carrefour) y de clientes internacionales. Lanzamiento de nuevos productos con su respectiva gestión de estrategia de marketing y fijación de precios. En la destilería tenía a mi cargo a dos personas (dos administrativos que apoyaban en la tarea comercial). Reportaba al gerente/propietario. Logros: Incrementar la facturación hasta un 30%.

Mayo 2016- Junio 2017: BODEGAS LUZON S.L. (GRUPO FUERTES) Cargo: EXPORT AREA MANAGER

Mis funciones y responsabilidades: Gestiones Comerciales para los mercados asignados en Europa (Alemania y Suiza) y en Asia (China, Corea del Sur, Japón, Taiwán y Filipinas). Dirigir la actividad comercial de la empresa en la zona asignada. Asistencia a Ferias y visitas a los clientes. Proponer cambios en la estrategia empresarial para estar en perfecta consonancia con la cultura, los valores y las necesidades específicas de la población. Grandes Cuentas: En Alemania (Lidl), en Suiza (Aldi), en China (Cofco) en Japón (Liquor Mountain). Reportaba los primeros 7 meses al Director General ya que no había Export Director, después reportaba al Export Director. Logros: La apertura del mercado de Taiwán en el que no teníamos presencia y conseguir pedidos recurrentes de ese cliente.

Abril 2015-Mayo 2016: LA BODEGA DE PINOSO COOP. V. Cargo: EXPORT AREA MANAGER

Mis funciones y responsabilidades: Gestiones Comerciales para los mercados asignados. Dirigir la actividad comercial de la empresa en la zona asignada. Asistencia a Ferias. Proponer cambios en la estrategia empresarial para estar en perfecta consonancia con la cultura, los valores y las necesidades específicas de la población. Reportaba al Director Comercial. Logros: La apertura del mercado de Nueva Zelanda.

Julio 2012-Mayo 2014: FRUTAS NATURALES S.A. Cargo: EXPORT AREA MANAGER

Mis funciones y responsabilidades: Gestión y administración comercial de clientes. Negociación de acuerdos parciales y globales con los diferentes clientes finales. Principales mercados: UK, Alemania, Polonia, Rep. Checa, Dinamarca y Austria. Grandes Cuentas: Edeka, Rewe, Globus, Aldi, Lidl (Alemania), Tesco (Uk, Rep. Checa, Polonia, Austria y Hungría), Biedronka (Polonia). La gestión se hacía a través de nuestros clientes (intermediarios) que hacían de hub logístico para estas cadenas en cada país. Reportaba al Gerente/Propietario. Logros: La apertura del mercado ruso de forma directa con la formalización de un contrato para ser proveedor de Magnit (gran distribución).

Marzo 2007-Junio 2012 : Katax Worldwide Ltd. Cargo: Director/Gerente

Empresa de consultoría de negocios internacionales donde participé como socio/fundador. Mis funciones y responsabilidades: Gestiones Comerciales y de Representación de la empresa para el mercado nacional y europeo. Dirigir la actividad comercial de la empresa en la zona asignada. Ayudar a nuestros clientes en la búsqueda de proveedores/clientes para importar/exportar a/desde el mercado asiático, principalmente en China. Tenía un equipo de 7 personas a mi cargo (administrativos y comerciales). Logros: Implantación y desarrollo del negocio desde cero, consiguiendo clientes y gestionando sus intereses de mercado asiático.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Titulaciones

2009-2010 Master MBA en ENAE Business School.

2004-2009 Ciencias empresariales por la Universidad Politécnica de Cartagena.

Cursos y seminarios

2005-2006 Realización de un curso académico mediante beca ERASMUS en la Facultad de Economía de la Universidad de Varsovia.

2004 Curso de Financiación De Exportaciones-Importaciones.

IDIOMAS

INGLES Nivel Alto (Hablado y Escrito).

POLACO Nivel Elemental.

INFORMÁTICA; Windows, Internet, MS Office.

OTROS DATOS DE INTERÉS; Carné de conducir A y B, Vehículo propio. Disponibilidad para Viajar.