

CURRICULUM VITAE

ID-59015 CARLOS

DATOS PERSONALES

Muskiz
12/07/1970

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 2006-.....: **Promotor de ventas**
Empresa: ILAS SA (Madrid)
Funciones: representación comercial de todos los productos de Reny Picot.
Desarrollo labores de responsable del Dpto. Cial. en la zona norte (area 6 nielsen) con varias provincias a mi cargo. Gestión de clientes tanto en CC.NN. como regionales y locales. Creación de nuevas cuentas de distribución y todo tipo de clientes relacionados con mi sector.
- 2006 -2006: **Delegado de Zona**
Empresa: Grupo ACC (Córdoba)
Funciones: venta de servicios de Consultoria. Freelance.
- 2004-2006.: **Delegado de Area**
Empresa: Eskema Consulting S.L. (Grupo DELFOS, Barcelona)
Funciones: venta de servicios de ingeniería en calidad y gestión empresarial.
- 2003- 2004: **Comercial** en Dpto. de Analisis y Riesgo, posteriormente **Jefe de Ventas** en delegacion de Cataluña y por ultimo **Director Territorial** de la zona norte.
Empresa: ASLENGA (La Coruña)
Funciones: venta de servicios financieros a PYMES.
- 2002 – 2003: **Agente Comercial**
Empresa: Comercial Sarriko Leku – Eder (Bilbao)
Funciones: distribución de productos de alimentación en general.
- 2001 – 2003: **Gestor en negocios de hosteleria**
Funciones: gestión organizativa como socio capitalista.
- 2001 – 2002: **Asesor comercial**
Empresa: Editorial JM Rueda S.A. (Bilbao)
Funciones: servicio de información de novedades editoriales a clientes.
- 1993 – 2001: Empresa: Masterfoods Effem España Inc. Y Cia. S.R.C. (Madrid)
2000 – 2001: **Vendedor de Cuentas para Canal Impulso.**
Funciones: desarrollo de los clientes asignados tanto en CC.NN. como regionales y locales; canalizando colaboraciones y eventos con cuentas (Lekkerland, Unicom), así como con clientes regionales de vending.
1997 -2001: **Jefe de comandos de ventas para canal impulso.**
Funciones: creación y dirección de equipo de ventas con responsabilidad sobre 4 vendedores/as en el País Vasco (rutados, acompañamiento, incentivación, análisis, etc. Supervisión de colaboraciones entre clientes y equipo. Gestión total de trade marketing.
1993-2000: **Vendedor de Área.**
Funciones: Sucursalismo y prospección de mercados, aumento de la distribución y realización de merchandising en la división de alimentación sector comida de animales, alimentación humana, y snacks de chocolates.
Desde 1995, responsabilidades con ventas directas en CC.NN. (ECI, Eroski, Makro, etc.) y clientes locales; añadiendo a mis competencias el área de Aragón.

- 1991 – 1992: **Relaciones Públicas**
Empresa: Casa Vasca S.A. (Bilbao)
- 1988 – 1990: **Gestión de medios**
Empresa: Varios medios de comunicación.

FORMACIÓN ACADEMICA

- 2009: M.B.A. Executive, realizado online (tutor: Rafael Girón, Universitat de Lleida)
ULSETB University, Bruselas.
- 1991: *Técnico en creación y realización en medios*
Centro Vasco de Nuevas Profesiones (Bilbao), 400 hrs. más prácticas en empresas.
- 1987 – 1988: *Marketing, Publicidad, RR.PP. y producción radiofónica*
Instituto Vasco de Nuevas Carreras (Bilbao)
- 1983 – 1987: BUP rama mixta
I.B.M. Miguel de Unamuno (Bilbao)

IDIOMAS

- 1992 – 1993: Inglés 2º E.O.I. Deusto

FORMACIÓN PROFESIONAL

- 2014: *Curso de dirección eficaz y motivación*
KAIA FORMACION (Fundación Tripartita)
Contenidos generales: desarrollo de habilidades directivas y de coaching (120 hrs.)
- 2005: *Cursillo actualización nuevas normativas UNE-EN-ISO y herramientas de diagnosis en consultoria.*
Impartido por formación interna GRUPO DELFOS
- 2004: *Cursillo de control de equipos para gestión de impagos.*
Impartido por formación interna de ASLENGA (La Coruña)
- 2001 – 2002: *Curso de Marketing y Ventas (organización, psicología, técnicas)*
Impartido por: CIO (420 hrs.)
Contenidos generales: marketing, publicidad, merchandising, organización del trabajo, psicología de ventas, técnicas de ventas, seguridad e higiene en el trabajo (25 hrs)
- 2000: *Curso de gestión del tiempo y motivación de equipos.*
Impartido por el equipo interno en formación multinacional de MARS
Contenidos generales: orientación y organización del trabajo para la consecución de objetivos así como técnicas de management para la dirección y coordinación de equipos en el mercado de impulso.
- 1997 – 1999: *Seminarios de Técnicas de venta, Merchandising y Negociación estratégica (CC.NN.)*
Impartidos por FASSE CONSULTORES (Madrid)
Contenidos generales: técnicas de venta para manejo de clientes de gran consumo. Orientación en merchandising, equipos y distribuidores. Técnicas de negociación en grandes cuentas.
- 1992 – 1993: *Curso de Vendedor Técnico Comercial.*
FOREM Bilbao, 350 hrs.
Contenidos generales: entorno empresarial, organización y planificación, técnicas de venta, psicología para vendedores, promoción de productos.

INFORMATICA

- 2014: Curso Marketing 2.0:la gestión del social media en la empresa (web 2.0, redes sociales, marketing en internet, community manager, etc) (120 hrs)
- 2002: ***Cursillo*** actualización de metodologías de trabajo a través de Internet.
Impartido por CIO (Portugalete), con una duración de 15 hrs.
- 2001: *Iniciación a la red de Internet*
Impartido por LOGIC CONTROL (Bilbao), con una duración de 60 hrs.
- 2000: Curso Excell, Word y Lotus
Impartidos por CAP GEMINI FORMACIÓN (Bilbao)
En el ámbito profesional, acostumbrado a trabajar con Office.

OTROS DATOS DE INTERES

Alta capacidad para el trabajo en equipo, empatía y tenacidad. Siento especial inclinación por todo lo relacionado con las nuevas tecnologías. Carné B1. Disponibilidad para viajar y cambiar de residencia.