



SOBRE MÍ

Como profesional experimentado en el sector Horeca y la distribución en el norte de España, me caracterizo por una destacada capacidad de adaptación y organización. Estas competencias me han permitido enfrentar y superar desafíos con éxito, demostrando mi pasión y amplio conocimiento en estos ámbitos.

EDUCACIÓN

BACHILLERATO

Alfonso II, Oviedo / Oviedo / 2002

HABILIDADES



DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento
20 ago. 1983

ALEJANDRO
DÍAZ LÓPEZ

Matilde García del Real 26 2C Oviedo, Asturias, Oviedo, Spain

634562735

alejandrojose.diazlopez@gmail.com

EXPERIENCIA LABORAL

BROWN FORMAN
nov. 2023 - oct. 2025

- Brand Developer
- Gestión de cuentas clave en distribución y hostelería en Asturias y Castilla y León,
 - Elaboración y seguimiento de presupuestos, optimizando recursos y maximizando resultados financieros.
 - Manejo avanzado de herramientas de CRM para la mejora continua de la relación con el cliente y la eficiencia en la gestión de ventas.
 - Desarrollo y ejecución de estrategias de marca coherentes con los objetivos empresariales

RON LEGENDARIO
feb. 2020 - oct. 2023

- Jefe de Ventas Regional
- Jefe Regional de Ventas (Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Castilla y León). Gestión de equipo, venta en los canales de distribución y grandes cuentas de horeca.
 - Funciones de Marketing, gestión de presupuestos y cuentas en la zona.
 - Inicio en la empresa como promotor de ventas y desarrollo hasta la posición actual.

WINCHE REDES
COMERCIALES
may. 2015 - oct. 2019

- Promotor Comercial
- Promotor comercial para la marca de destilados Bacardi España.
 - Aumento de ventas en distribución, visibilidad de productos, posicionamiento y control de cuentas.
 - Fuerza de ventas para los principales distribuidores de Asturias, Cantabria, León, Palencia.

TARTAS ABADÍA
oct. 2012 - oct. 2014

- Comercial
- Venta de productos de repostería y alimentación en el canal Horeca en Asturias y Lugo
 - Visita semanal a clientes de hostelería.
 - Control de ruta y facturación de 3 rutas comerciales, apertura de rutas y prospección de clientes.

AUTOVENTA
AVIGASA
feb. 2008 - oct. 2010

- Comercial
- Venta de productos cárnicos frescos y congelados en canal Horeca y tiendas de alimentación.
 - Visita a clientes en ruta y venta en la misma visita.
 - Autogestión de ruta, control de stocks, facturación y cobros.