

ID-23589 DIEGO CARLOS

F.N.:15/02/1972

S´ARENAL C.P. 07600

PALMA DE MALORCA, ILLES BALEARS



CARNET DE CONDUCIR: SI

FORMACIÓN ACADEMICA

BACHILLER I.B. JOAN ALCOVER

1987-1990

E.G.B. COLEGIO LA PORCIÚNCULA

1979-1987

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- CURSO DE TÉCNICAS DE VENTAS IMPARTIDO POR CAEB 2003
- CURSO DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN IMPARTIDO POR CAEB 2004
- CURSO DE TÉCNICA COMERCIAL Y COMUNICACIÓN IMPARTIDO, POR AYTO DE PALMA DE MALLORCA 2005
- CURSO DE MOTIVACIÓN DE PERSONAL IMPARTIDO POR CAEB 2006
- CURSO DE TÉCNICA DE VENTAS CON EL MÉTODO PRO-PAYBACK, IMPARTIDO POR FRANCESC MAS 2008
- SEMINARIO DE VINO DE LA ISLA DE MALLORCA, IMPARTIDO POR LA D.O PLA I LLEVANT MARZO 2019
- CURSO DE VINITIFICACION EN LA Ehib, IMPARTIDO POR JAUME RIPOLL (ENERO – MAYO 2020 PARTE DE LA FORMACIÓN VIA ZOOM)
- CERTIFICADO DE ANFITRION CERVECERO EXPEDIDO POR CICERONE.ORG, CURSO IMPARTIDO POR EL DPO DE CULTURA CERVECERA DE ESTRELLA GALICIA (HIJOS DE RIVERA SAU) JUNIO-JULIO 2020
- CURSO DE SUMILLER EN LA ESCUELA DE HOSTELERIA DE LAS ISLAS BALEARES Ehib (240 HORAS FORMACIÓN) OCTUBRE 2020 -ABRIL 2022
- CURSO WINE & SPIRIT EDUCATION TRUST(WSET) NIVEL 2 PASS WITH MERITS (8) (28 HORAS FORMACIÓN)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 1998/2000 PANIS BALEAR SL(EVENTUAL)

(COMERCIAL DE MAQUINAS VENDING PARA SU POSICIONAMIENTO Y GESTIÓN DE COMPRAS) INCREMENTO DE CLIENTES DE UN 12% EN TODAS LAS RUTAS ENTRE RECUPERACIÓN Y ALTAS NUEVAS

- 2000/2012 AREBA SL (FIJO)

(COMERCIAL IMPULSO Y ALIMENTACIÓN PARA LOS CANALES DE IMPULSO Y HORECA (PRODUCTOS PRECOCINADOS), DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS NACIONAL E INTERNACIONAL,) CON UN INCREMENTO DE CLIENTES 50% EN TODA LA RUTA ASIGNADA , INTRODUCCIÓN DE NUEVAS REFERENCIAS, GESTIÓN Y SOLUCIÓN DE INCIDENCIAS Y GESTIÓN DE COBROS

- 2012/2016 INTERBALEAR.SL (EVENTUAL CAMPAÑA DE VERANO)

(COMERCIAL DE ALIMENTACIÓN E IMPULSO INTERNACIONAL BRITÁNICA, ENFOCADA EN LA ZONA NORTE CON PREDOMINIO DE TURISMO BRITANICO, ESCADINAVO Y GERMANO) INCREMENTO DE CLIENTES RECUPERADOS ENTORNO 20% Y CLIENTE NUEVOS EN RUTA ENTORNO 10% ,INTRODUCCIÓN DE NUEVAS REFERENCIAS QUE SON COGIDAS CON GRAN ENTUSIASMO, RESOLUCIÓN DE INCIDENCIAS Y GESTIÓN DEL COBRO

- 2016/2017 LA UNION S.L (SUSTITUCIÓN)

(VENTA DE MATERIA PRIMA PARA OBRADORES DE PANADERIA, POSTRES PARA CANAL HORECA)INCREMENTO DE CLUENTES NUEVOS ENTORNO 8% INTRODUCCIÓN DE NUEVAS REFERENCIAS, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, RESOLUCIÓN DE INCIDENCIAS Y GESTIÓN DEL COBRO

- 2017/ HASTA LA ACTUALIDAD HG MALLORCA HILANDGOLD S.L(FIJO)

(DISTRIBUIDOR DE OFICIAL DE LA CERVEZA “ESTRELLA DE GALICIA”.

- ESPECIALISTA EN VINOS CON POSICIONAMIENTO Y DESARROLLO DE MARCA PROPIA DE VINOS CON HG WINES, DANDO SOPORTE AL DEPARTAMENTO COMERCIAL Y APERTURA DE NUEVAS CAPTACIONES EN EL SECTOR

- DISTRIBUCIÓN DE VINOS DE LAS SIGUIENTES COMPAÑÍAS, BODEGAS LAN(GRUPO SOGRAPE RIAS BAIXAS,RUEDA,RIBERA, RIOJA), BODEGAS PATROCIO,BODEGAS HNOS DEL VILLAR (ORO DE CASTILLA), BODEGAS QUINTA DE AVES ,BODEGAS FAMILIARES COPABOCA, BODEGAS CUATRO RAYAS, BODEGAS RUBIEJO, VINOS INTERNACIONALES DE VIEJO Y NUEVO MUNDO ,CHAMPANGE, CAVAS COMO BODEGAS PEDREGOSA, BODEGAS SOGÁS MASCARÓ ,VENTA DE BEBIBAS ESPIRITUOSAS,AGUAS CABREIROA , MAGMA, AGUA SAN PELLEGRINO,REFRESCOS, PRODUCTOS LÁCTEOS Y CAFÉS BARCO (MARCA PERTENECIENTE A GRUPO NABEIRO ,(CAFÉS DELTA).

- INCREMENTO DE CLIENTES RECUPERADOS ENTORNO 20% Y CLIENTES NUEVOS 40% GRACIAS A LA INCORPORACIÓN DE ESTRELLA DE GALICIA ,GESTIÓN Y SOLUCIÓN DE INCIDENCIAS Y GESTIÓN DEL COBRO ,EN EL EJERCICIO DE FUNCIONES CUANDO ME ENCONTRABA EN EL DEPARTAMENTO COMERCIAL .

OTROS DATOS DE INTERES

- TRABAJADOR
- COMERCIAL
- DINÁMICO
- REACTIVO
- COMUNICATIVO
- TRABAJO EN EQUIPO
- CAPACIDAD DE APRENDIZAJE
- ESPIRITÚ DE SUPERACIÓN