



ID-50609

☒ **Dirección:** 35011 – Las Palmas de Gran Canaria

Fecha y lugar de nacimiento: 3 de Mayo de 1.977
Las Palmas de Gran Canaria

Otros datos de interés: Permiso de conducir (B1) y vehículo propio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Abril 2.017 – Actualmente**

Delegado

Grupo MONTESANO Canarias

Funciones:

Gestión de las cuentas de Hostelería y Alimentación en la zona Norte de Gran Canaria, reportando al Jefe de Ventas.

- Desarrollo de las tres líneas de negocio estratégicas de la Compañía; Embutidos y elaborados, Carne Fresca y Congelados.

- Gestión y aplicación de planes específicos para la consecución de objetivos de ventas.

- Gestión de plantillas de precios por cadenas según acuerdos locales o nacionales.

- Gestión de pedidos diarios en zona de trabajo.

- Gestión de cobros diaria en zona de trabajo.

- Gestión administrativa vía SAP

- Captación de nuevos clientes a puerta fría

- Mantenimiento y consolidación de la cartera de clientes (173 clientes activos)

- Volumen de facturación de los clientes gestionados: 60.000 Euros/mes

- **Abril 2.015 – Abril 2.017**

KAM Horeca / Off Trade Market

GRUPO TGT

Funciones:

Gestión de las cuentas clave de la Compañía, líder a nivel nacional en distribución de quesos y productos lácteos.

- Área de trabajo: Gran Canaria
- Volumen de venta: 1.850.000€ anual
- Control de las rutas logísticas y gestión de la cartera de clientes
- Apertura de nuevas cuentas clave
- Gestión de distribuidores y red comercial de los mismos
- Seguimiento de las cuentas clave de alimentación
- Implementación de plantillas nacionales en cuentas como Quantum, Serunió, HD...
- Responsable de atención al cliente
- Responsable de cuentas regionales

- **Febrero 2.013 - Febrero 2.015**

Delegado

SORIA NATURAL S.A.

Funciones:

Gestión total de la delegación de la Compañía en Canarias y responsable de las tres líneas de la misma; medicina natural, farmacias y alimentación ecológica.

- Gestión comercial; elaboración de objetivos anuales y seguimiento en cada una de las líneas. Elaboración de ofertas a nivel local.
- Gestión administrativa de la delegación (control de gastos, presupuestos, compras...)
- Supervisión y adecuación al mercado local de la política comercial, marketing y posicionamiento de marca en los mercados tradicional y alimentación (gran consumo)
- Gestión del personal administrativo, logístico, comercial y externo de la delegación (15 personas)
- Gestión logística de la delegación; supervisión de stocks, pedidos a central, problemas de calidad, caducidades...
- Control del fondo de previsión (presupuesto de gastos) de la delegación y rentabilidad del mismo
- Desarrollo de nuevas marcas y referencias a nivel local
- Control y análisis de la competencia, situación del mercado y nuevas posibilidades de negocio (franquicias Golden)
- Implantación de políticas de restricción del gasto

- **Diciembre 2.011 – Diciembre 2.012**

Director de delegación

Adecco TT S.A.

Adecco Hostelería

Funciones:

Dirigir, motivar al equipo y asegurar la consecución de objetivos del equipo de la delegación sectorial de Hostelería de la Multinacional.

- Gestión, control y seguimiento de la cartera de clientes de hostelería (establecimientos hoteleros, cadenas de restauración, acuerdos nacionales...)
- Aplicación de los acuerdos comerciales, en materia de trabajo temporal, formación, selección de personal, outsourcing y outplacement , dirigiendo las negociaciones con las principales cuentas en todas estas líneas de negocio
- Identificación y captación de nuevos clientes potenciales
- Gestión administrativa de la delegación como unidad independiente de negocio
- Implantación y seguimiento de la política comercial y marketing, potenciación de la marca y promociones
- Optimización, control y adecuación de los estados de gestión
- Gestión del personal (consultores de servicio, responsable del trabajador y becari@s)
- Formación del personal propio y apoyo al departamento de Training en la formación de clientes
- Control y análisis de la competencia, situación del mercado y nuevas posibilidades de negocio
- Representar a la Compañía en todo tipo de eventos/ medios de comunicación

- **Abril 2.009 – Agosto 2.011**

***Responsable comercial Delivery y nuevas estrategias
Gestor de cuentas clave***

Makro – Cash & Carry España S.A.

Funciones:

Gestión de las cuentas clave de la Empresa y gestión total de la rama Delivery, de nueva implementación en las Islas, reportando al gerente.

- Implementación y desarrollo del proyecto delivery (selección de clientes para servicio personalizado y gestión de los mismos)
- Gestión y aplicación de planes específicos para la consecución de objetivos de ventas
- Reporte semanal a la Dirección de la Compañía
- Ejecución del plan de acciones de fidelización de clientes
- Consecución de objetivos de ventas fijados bimensual o mensualmente
- Control del presupuesto de inversiones
- Planificación de estrategias para cada operación / cliente
- Volumen de facturación de los clientes gestionados: 100.000 Euros/mes
- Elaboración de presupuesto de ventas anual
- Aumento de la cifra de ventas en el semestre Mayo 2.009 – Octubre 2.9 en un 6,5%, aun con un período de recesión mundial.

- **Marzo 2.006 – Marzo 2.009**

***Delegado regional
Jefe de ventas***

Azkoyen Hostelería S.A.

Compañía nacional dedicada a la fabricación y distribución internacional de maquinaria de hostelería, producción y su comercialización en el canal Horeca de Café Mocay.

Funciones:

Gestión absoluta de la Delegación de la Compañía en la Provincia de Las Palmas.
 Gestión de cuentas clave para la Delegación (canal horeca & alimentación)
 Responsabilidad sobre el personal de plantilla de la misma (10 personas)
 Implementación y desarrollo de la marca Mocay en el mercado de hostelería
 Crecimiento de un 57% en número de clientes compradores activos
 Crecimiento de un 27% en cifra neta de ventas
 Descenso del nivel de impagados, morosidad y regularización de la dotación de insolvencias según los datos siguientes:
 Volumen de impagados 2.005: 21,6%
 Volumen de impagados 2.008: 11,9%
 Gestión del departamento de RRHH adecuando la delegación y consiguiendo la armonía y buen ambiente laboral que se fijó como objetivo.
 Adecuación del presupuesto de la Compañía a la etapa de desaceleración económica sufrida desde finales de 2.007
 Gestión de la cuenta de resultados de la Compañía así como la gestión de datos de cotización a bolsa.
 Gestión y aumento de volumen de distribuidor en las Islas menores en un 16%
 Control logístico, de infraestructuras, parque móvil, comunicaciones...
 Gestor de Riesgos Laborales con Titulación.

- **Diciembre 2.003 – Febrero 2.006**

Jefe de ventas regional

Allied Domecq Canarias S.A.

Multinacional dedicada a la comercialización de bebidas alcohólicas y espirituosas tales como Ballantine's, Beefeater, Tía María, Drambuie, Moskovskaya, Carlos I, DYC, Marques de Arienzo, entre otras.

Funciones:

Gestión total de la cartera de clientes de hostelería y alimentación de la Compañía:

- Mantenimiento y ampliación de la cartera de clientes
- Gestión de mercado turístico por conocimiento de zona
- Firma y negociación de plantillas de clientes de alimentación (Mercado Provincial)
- Elaboración y desarrollo del plan anual presupuestario para las marcas gestionadas
- Gestión y aplicación de planes específicos
- Gestión de calendario de actividades, promociones y precios
- Ejecución del plan de Marketing y sus acciones
- Consecución de objetivos de ventas fijados semestral o mensualmente
- Gestión de cobros
- Control del presupuesto de inversiones
- Planificación de estrategias para cada operación / cliente

La Compañía es comprada por PR LARIOS y en Marzo de 2.006 despiden a todos los trabajadores.

- Enero 2.001 – Diciembre 2.003

Gestor de zona – Responsable de mercado turístico

Heineken Canarias S.A.

Delegación en las Islas de la Multinacional Holandesa dedicada a la distribución de todas las marcas de la Compañía; Heineken, Cruzcampo, Amstel, Murphy's, Buckler y Desperados.

Funciones:

Todas las relacionadas con la actividad comercial en el campo de la hostelería directa y alimentación en mercado turístico insular y provincial:

- Control y mantenimiento de la cartera de clientes
- Gestión y negociación de cuentas de alimentación
- Gestión de calendario de actividades y promociones
- Responsable de logística dentro de la zona indicada
- Distribución y mantenimiento de material PLV
- Gestión de instalaciones y mantenimiento
- Control de acciones de Marketing
- Control del presupuesto de inversiones

- Enero 1.995 a Diciembre 2.000 **Director Comercial**

Gerente

Grupo Toledo S.L.

Empresa familiar mayorista, dedicada al servicio integral a empresas de material de oficina, venta de hardware/software informático, imprenta, serigrafía, regalos de empresa...

Funciones:

Todas las de control de la empresa:

- Control de ingresos y gastos (cuenta de resultados)
 - Desarrollo de clientes en resto de Archipiélago
 - Departamento de recursos humanos
 - Relaciones y negociaciones con bancos
 - Relaciones y negociaciones con proveedores
 - Gestión completa del área comercial (4 personas a mi cargo)
 - Responsable de gestión de grandes cuentas
 - Responsable de Marketing
-

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ❖ 2003 - 2004 Máster en Administración y Dirección de empresas - ESCOEX
- ❖ 1996 - 2000 Licenciado en Derecho, Universidad de Las Palmas
- ❖ 1995 - 1996 COU, Instituto de Bachillerato Tomás Morales, Las Palmas G.C.
- ❖ 1992 - 1994 Título de Bachiller, Instituto de Bachillerato Tomás Morales
- ❖ 1984 - 1991 Título de EGB, Colegio La Salle, Arucas, Gran Canaria

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Gestión de Riesgos Laborales
- Cotización en bolsa – ESCOEX
Verano de 2007
- Curso de Marketing & Merchandising – INNOVATIONS S.A.
Abril 1999 / Septiembre 2002
- Curso “Negociación y carácter en la venta”
Cecapyme– Las Palmas de Gran Canaria – Febrero de 2000
- Facilidades de Internet y Correo Electrónico – SP Editores - Noviembre 2001
- Formador de formadores (Adecco Training – 2012)
- Curso : “Energía comercial”
Fernando Pozueta – Las Palmas de Gran Canaria – Febrero de 2012
- Cursos específicos de tácticas de venta en las Compañías descritas anteriormente.

IDIOMAS

- ❖ **INGLES:** Hablado y escrito, nivel alto
- ❖ **ALEMAN:** Hablado, nivel medio
- ❖ **HOLANDES:** Nociones

INFORMÁTICA

- ❖ Dominio del entorno Windows: **Excel, Word, Access, Powerpoint,**
- ❖ Dominio del entorno Macintosh
- ❖ Conocimiento de programas de gestión comercial: **SP Facturaplus, FAS IV, FAS V, SAP**
- ❖ Conocimiento de programas de contabilidad: **Conta Plus, FAS V**
- ❖ Manejo de herramientas de comunicación on-line: **IEplorer, Notes, Outlook.**

OTROS DATOS DE INTERES

- ❖ Disponibilidad para incorporación inmediata
 - ❖ Acostumbrado a trabajar para consecución de objetivos
 - ❖ Acostumbrado a trabajar bajo mucha presión
 - ❖ Don de gentes
 - ❖ Disponibilidad para viajar
-