



ID-60512 José Ángel

Gestor Comercial



Como soy

Serio, empático, analítico, comprometido, resolutivo, resiliente, autónomo, orientado al mercado, clientes y objetivos.

Formación

- Máster MBA
- Máster The PowerMBA

Cursos

- Ofimática
- Gestión Empresarial
- E-Commerce
- Marketing Digital

Programas

- Oficce 365
- Numbers
- Pages
- Keynote
- Sap
- CRM

Idiomas

- Español
- Gallego
- Inglés (Básico)

J.B. Cao (Feb. 2022 - Actualidad)

Alimentación y Bebidas - Comercial

Gestión y desarrollo comercial en el área metropolitana de Santiago de Compostela.

Grupo Cacaolat (Mar. 2019 - Dic. 2020)

Alimentación y Bebidas - Desarrollador de mercado

Desarrollo y gestión comercial. Gestión de distribuidores. Presentación y negociación de acuerdos comerciales. Elaboración de planes promocionales específicos. Prospección del mercado y búsqueda de nuevas oportunidades. Seguimiento y fidelización de clientes. Implantación de planes de marketing. Galicia, Zamora y Salamanca.

Distribuciones Ecobello (Oct. 2018- Mar. 2019)

Alimentación y Bebidas - Comercial

Gestión y desarrollo de la cartera de clientes en el canal horeca en el área metropolitana de Santiago de Compostela.

Distribuidora de Hostelería Gallega (Mar. 2016-Mar. 2017)

Alimentación y Bebidas - Comercial

Apoyo comercial (cubrir vacaciones, bajas, reforzar zonas, aperturas...) en los canales horeca y alimentación tradicional. A Coruña y Lugo

Distribuciones SC Selección (Sep. 2014 - Mar. 2016)

Alimentación y Bebidas - Comercial

Desarrollo y gestión comercial en el canal horeca y alimentación en Santiago de Compostela.

Central Hisúmer (May. 2014 - Ago. 2014)

Bebidas - Delegado de Ventas

Gestión de grandes superficies y distribuidores, encargado del sell in y sell out. Formación de equipos comerciales. Implantación de los planes de marketing y seguimiento para su cumplimiento. Galicia

González Byass (Sep. 2007 - Sep. 2013)

Bebidas - Gestor Comercial

Gestión de distribuidores. Formación de equipos comerciales. Implantar acciones de marketing. Presentación y negociación de acuerdos comerciales. Análisis de mercado y acciones de la competencia. Galicia, Asturias y León

Mpp Marketing - Maxxium España (Mar. 2006 - Jun. 2007)

Bebidas - Promotor Canal Horeca

Acompañamiento a los equipos comerciales. Aumentar la gama de productos (Larios, DYC, Macallan, Absolut, etc.) en los puntos de venta y la visibilidad de los mismos. Implantación de los planes de marketing. Galicia, Asturias y León.