



CURRICULUM VITAE

ID-64625 RICARD

DATOS PERSONALES

Edad: 49 años

Fecha de nacimiento: 14-03-1974

Estado civil: Casado

Domicilio habitual: Les Borges del Camp - Tarragona

Datos academicos

-E.G.B. Escola Marià Fortuny, Escola A.R.C.E de Reus

-1 **Grado** Administrativo Escola Puigcerver de Reus

-Título de técnico en pastelería básica por la escuela del Gremi de Pastissers de Barcelona (3 años)

-Curso de reválida por l'Escola de Pastisseria del Gremi de Pastissers de Barcelona aprobado con notable.

-Curso de alta especialitzación en pastelería salada por l'Escola del Gremi de Pastissers de Barcelona.

-Curso Formación Joves (Jove Cambra Reus, Youth Chamber International)

-Curso de Técnica de Oratoria (Jove Cambra de Reus, Youth Chamber International)

-Curso de comercialización de productos de 80 horas (Grupo leche Pascual)

-Curso de técnicas de comercialización de 40 horas (Grupo leche Pascual)

IDIOMAS

Catalán: hablado y escrito correctamente

Castellano: hablado y escrito correctamente

Inglés: conocimiento básicos

Francés: conocimientos básicos

VIDA LABORAL

FEBRERO 2023-ACTUALIDAD

INDUSTRIAS LÁCTEAS ASTURIANAS (Reny Picot) CATALUÑA CENTRAL, BARCELONÈS, PROVINCIA TARRAGONA. Gestor comercial de la zona asignada, realizando visitas a Distribuidores de productos lácteos, cadenas regionales de hoteles, obradores de pastelería, y fabricantes, manteniendo y aumentando las referencias clave de la compañía.

FEBRERO 2015-FEBRERO 2022

UNILEVER ESPAÑA (TARRAGONA-GARRAF, NORTE DE CASTELLÓN). La gestión de la cartera de clientes finales de la zona asignada. Ampliando las referencias estratégicas de Unilever Food Solutions en los clientes finales, conjuntamente con el equipo comercial de los DSRs. Introduciendo la Innovación de Unilever Food Solutions en los clientes finales. Realizando acompañamientos a los comerciales del Partner Estratégico, mantenido una formación constante a los mismos.

Demostraciones de cocina a los clientes finales del Partner Estratégico de mayor potencial.

Demostraciones individuales en los clientes finales requeridos.

Consultor comercial y culinario para todo el equipo comercial del Partner Estratégico, con la ayuda del Chef de Unilever.

Ampliar la cartera de operadores finales que trabajan productos de Unilever Food Solutions.

Impulsar la comercialización de forma regular de las referencias de Unilever Food Solutions, así como todas las referencias estratégicas (Salsas, Sazonadores y Espesantes, Caldos, Mayonesas, Salsas para ensaladas, Natas, Postres y Siropes) TOP10.

MAYO 2014 – FEBRERO 2015

La Compagnie des Desserts S.L. (Tarragona-Castelló nord). Comercial captador de clientes nuevos. Empresa dedicada a la venta de productos de pastelería, helados, y pan a clientes de Hostelería, producto de calidad, la misión es visitar posibles clientes potenciales, y conseguir que éstos prueben nuestro producto.

JULIO 2009- JULIO 2013

Laboratorio Bama Geve S.L. (Tarragona, Lleida). Delegado de ventas en visita médica, representando los fármacos y productos farmacéuticos de la compañía, visitando especialistas en Traumatología, Reumatología, Rehabilitación, Cardiología, Cirugía Vascular y Podología, hospitales y Farmacias de la zona asignada. Reportando al jefe de àrea.

FEBRERO 2008-JUNIO 2009

Colomer Group BPP (Tarragona, Penedés, Llobregat, Anoia). Account Manager área selectiva, representando las marcas **TIGI, AMERICAN CREW y NATURAL WONDER COSMETICOS** en la zona asignada, conservando y aumentando la cartera de clientes, y consiguiendo los objetivos marcados por la compañía. Reportando al Área Manager de mi zona.

JULIO 2007 A ENERO 2008

Eurofred(Provincia Tarragona, Anoia y Garraf). Gestor de ventas al canal generalista de instaladores de climatización doméstica y comercial, manteniendo y aumentando la cartera de clientes, y consiguiendo los objetivos marcados por la empresa, reportando a un jefe de zona.

FEBRERO 2004 A JULIO 2007(ALIMENTACIÓN)

Grupo Leche Pascual. (Prov. Tarragona). Gestor de ventas de la zona Tarragona norte (Cunit-Tarragona). Manteniendo y ampliando la cartera de clientes. Reportando a un Jefe de Equipo.

Responsable de Ovoproducto en la provincia de Tarragona, Desempeñando las funciones de coordinar los diferentes equipos de la delegación de Tarragona, para aumentar las ventas de los productos relacionados con el Huevo(huevos pasteurizado, tortillas), y las materias grasas (natas, mantequillas), y conseguir los objetivos marcados por la compañía.