

JUAN FERNÁNDEZ ARGÜELLES

617 486 336 – JUANFERNANDEZARGUELLES@GMAIL.COM

OVIEDO

FORMACION ACADEMICA

DIPLOMATURA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES (RAMA MÁRKETING): ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO (1992-1997) – SIN FINALIZAR

FORMACIÓN EXTRA ACADEMICA

- SEMINARIO PRACTICO DE MARKETING DEL VICERECTORADO DE ESTUDIANTES Y EXTENSION UNIVERSITARIA DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO
- CURSO DE INFORMATICA (ENTORNO WINDOWS 7) CON CONOCIMIENTOS A NIVEL DE USUARIO DE HOJA DE CALCULO, BASE DE DATOS Y PROCESADOR DE TEXTOS EN ACADEMIA WIN - LANGREO
- CURSO DE TÉCNICAS DE VENTAS ESPECIALIZADAS EN EL MÁRKETING ALIMENTARIO.
- CURSO DE MÁRKETING ALIMENTARIO (SEGUNDO NIVEL), DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO
- CURSO DE ACTITUDES Y COMPORTAMIENTOS EN LA NEGOCIACION, DE MRC INTERNACIONAL TRAINING

EXPERIENCIA LABORAL

AGUAS DE MONDARIZ, FUENTE DEL VAL, S.A. (OCTUBRE 1998-DICIEMBRE 2007)

INSPECTOR DE VENTAS

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LAS ZONAS DE ASTURIAS Y LEON
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- SUPERVISIÓN Y REPARTO DE MATERIAL PLV.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASI COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS

AGUA DE SOLARES, MANANTIAL DE FUENCALIENTE, S.A. SOLARES (DICIEMBRE 2007-JUNIO 2013)

INSPECTOR COMERCIAL

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LAS ZONAS DE ASTURIAS, GALICIA Y LEON
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASI COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS

VINOS CORONAS (JUNIO 2013-OCTUBRE 2014)

PROMOTOR COMERCIAL

- CAPTACION, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE CLIENTES DEL CANAL HORECA EN OVIEDO, LLANERA Y SIERO, CON REFERENCIAS DE VINO, CERVEZA, AGUA Y REFRESCOS.

RIVES PITMAN , S.L. (DICIEMBRE 2014-MARZO 2017).

DELEGADO COMERCIAL PARA FABRICANTE Y DISTRIBUIDOR DE VINOS, ESPIRITUOSOS, LICORES Y ZUMOS CONCENTRADOS

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN ASTURIAS, GALICIA, LEON, SALAMANCA Y ZAMORA.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION. INCREMENTO DE LAS REFERENCIAS DE LA MARCA EN LOS MISMOS
- REALIZACION DE EVENTOS PARA LA MARCA EN HORECA.
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- NEGOCIACION Y CAPTACION DE CUENTAS REGIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, ASI COMO MANEJO Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS

GRUPO CACAOLAT, S.L. (MARZO 2017-MARZO 2018).

DESARROLLADOR DE MERCADO

- CONTROL, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN ASTURIAS, GALICIA, LEON, Y ZAMORA.
- CAPTACIÓN DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION. INCREMENTO DE LAS REFERENCIAS DE LA MARCA EN LOS MISMOS.
- GESTIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES.
- NEGOCIACION Y CAPTACION DE CUENTAS REGIONALES.
- REALIZACIÓN DE REPORTES SEMANALES, SEMESTRALES Y ANUALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL-

GRACOMSA, ALIMENTARIA, S.A. (SEPTIEMBRE 2019 – MARZO 2020)

GESTOR COMERCIAL

- CAPTACION, MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL (DISTRIBUIDORES) EN LA ZONA DE GALICIA, ASTURIA, CANTABRIA, PAIS VASCO, LA RIOJA, NAVARRA Y LEON.
- CAPTACION DE CLIENTES FINALES EN LOS CANALES HORECA Y ALIMENTACION
- GESTION, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CUENTAS NACIONALES
- REPORTES SEMANALES, MENSUALES Y TRIMESTRALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN LA ZONA, ASI COMO MANEJO DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS

BORGES – CAPRICO ANDALUZ (JULIO 2020- ACTUALIDAD).

PROMOTOR COMERCIAL ZONA NORTE

- MANTENIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LA RED COMERCIAL EN TODO EL NORTE DE ESPAÑA
- FORMACION Y ACOMPAÑAMIENTO A LA FUERZA DE VENTAS DE LA DISTRIBUCIÓN
- CAPTACIÓN CLIENTES FINALES CANAL HORECA
- REPORTES SEMANALES, MENSUALES Y TRIMESTRALES DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN LA ZONA, ASÍ COMO MANEJO DE PRESUPUESTOS Y OBJETIVOS DE VENTAS