

CURRICULUM VITAE

Rubén

01003, Vitoria



FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Diplomatura en Relaciones Laborales**, realizada en la U.P.V. desde Octubre de 1996 hasta Septiembre de 1999. Graduado Social.
- **Máster en Relaciones Laborales**. Organizado e impartido por el Ilustre Colegio de Graduados Sociales de Álava. Consta de 460 horas lectivas. Desde Octubre de 1999 hasta Julio de 2000.
- Técnico de Prevención de Riesgos Laborales a nivel básico en Marzo de 2000.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Fecha de nacimiento: 30 de Junio de 1977
- Lugar de nacimiento: Vitoria (Álava)
- Carné de conducir B y A

CURRICULUM VITAE

EXPERIENCIA LABORAL

- Trabajé desde Febrero de 1999 hasta final de Mayo del mismo año en FLEXIPLAN E.T.T, S.A., una empresa de trabajo temporal, realizando altas y bajas de S.S., certificados de empresa, contratos y prórrogas, recepción y clasificación de currículum.
- Trabajé en COMERCIAL AVÍCOLA REMIREZ, una empresa distribuidora de derivados de ave, como vendedor-repartidor en la zona entre Vitoria y Miranda de Ebro desde Mayo de 2000 hasta Diciembre del mismo año, compaginándolo con las clases en el Máster en Relaciones Laborales.
- Trabajé en GRUPO MGO, S.A., un Servicio de Prevención de Riesgos Laborales, como COMERCIAL desde marzo de 2002 hasta noviembre del mismo año. Mi trabajo consistía en la captación de clientes, preparación de las ofertas y presupuestos, así como los consiguientes contratos. Aparte de la captación directa de clientes, trabajé en las relaciones con las Mutuas de Accidentes y las Asesorías Laborales, para firmar contratos de colaboración.
- Trabajé en MARTINEZ-ARROYO, S.L., una empresa de Suministros Industriales, desde noviembre de 2002 hasta febrero de 2004, ejerciendo la labor de COMERCIAL, gestionando la zona de la provincia de Álava y La Rioja. Mi función consistía en la captación de nuevos clientes y en la reactivación de la cartera de clientes inactivos, así como el asesoramiento técnico a los clientes.
- Desde febrero de 2004, hasta febrero de 2005, trabajé como TÉCNICO COMERCIAL en LABORATORIOS INTEMAN, S.A., una empresa química. Entré en esta empresa formando parte de un proyecto de consolidación de una línea de productos destinados al sector de la construcción. Posteriormente, me dediqué al lanzamiento al mercado de una serie de productos nuevos encaminados al sector de hostelería, haciendo prospección de mercado, búsqueda de clientes potenciales, presentación de los productos y seguimiento de la aceptación por parte de los nuevos clientes.

CURRICULUM VITAE

- Desde mayo de 2005 hasta mayo de 2006 trabajé como GESTOR COMERCIAL en NORDISVEN, S.L., un Servicio Integral de Vending. Mi trabajo consistió tanto en la captación de nuevos clientes, como en la gestión y organización del servicio que prestamos a los actuales. Para ello coordinaba el trabajo de dos personas que se encargan de la prestación directa del servicio en el cliente en el área geográfica de Álava y La Rioja más Miranda de Ebro.
- Desde mayo de 2006 hasta mayo de 2016, realicé funciones de Delegado Comercial para la Zona Norte en PRECOCINA, S.A. Se trata de una empresa del sector de la alimentación ubicada en Madrid, que se dedica a la fabricación y venta de productos precocinados congelados, destinados principalmente a la hostelería y en menor medida, al sector alimentación. Mi trabajo consistió en la captación y nombramiento de nuevos Distribuidores que trabajen estos canales de distribución.

Asimismo, me encargué de la atención y gestión de los más de veinte distribuidores con los que contábamos, para que aumentaran su cifra de negocio.

Para ello, busqué diferentes maneras de incentivar, formar y coordinar a sus equipos de ventas, organizando y gestionando distintas acciones comerciales adaptándolas a las características de cada Distribuidor.

También me encargué de captar clientes del canal de alimentación, que por su volumen, merecían ser atendidos directamente desde fábrica. Supermercados, cadenas de tiendas especializadas en productos congelados, etc.

Me responsabilicé de la elaboración y consecución de un presupuesto de ventas para la siguiente zona geográfica; Cantabria, Burgos, Soria, Segovia, Álava, Guipúzcoa, Vizcaya, La Rioja, Navarra, Zaragoza, Huesca y Teruel.

Organizando mi agenda, para viajar por toda la zona, gestionando los recursos disponibles para lograr los objetivos marcados.

- Desde mayo de 2016 hasta diciembre de 2017, trabajé como Jefe de Ventas para la Zona Norte en Tutti Pasta, S.A. Tutti Pasta se dedica a la fabricación de pasta fresca y salsas, que se comercializan congeladas mayoritariamente en cuarta y quinta gama, a través de canal Horeca y también Retail. Durante este tiempo mi labor se ha centrado en reorganizar la red de Distribución en la zona geográfica que comprende las provincias de Álava,

CURRICULUM VITAE

Guipúzcoa, Vizcaya, Burgos, La Rioja, Navarra, Soria, Zaragoza, Huesca, Teruel, Valencia e Islas Canarias.

En estos meses, he nombrado diez nuevos distribuidores en la zona, que me permitieron aumentar las ventas significativamente, respecto al año 2016.

Mi trabajo consistía en identificar al distribuidor adecuado en cada zona, contactarlo y convencerle de las ventajas que aportará a su cuenta de resultados colaborar en la distribución de nuestros productos.

A su vez, colaboraba en la formación de sus equipos de ventas, mediante demostraciones de producto, catas en clientes, etc. Además, les ofrecía argumentos de venta, para que fuera posible defender nuestro producto frente a sus clientes.

También visitaba clientes finales de hostelería tradicional y organizada, captando mercado para el Distribuidor de cada zona.

Siempre he organizado mi agenda de viajes por las diferentes zonas, elaborando las estrategias a seguir para alcanzar los objetivos marcados por la Dirección Comercial de la Compañía.

- Desde enero de 2018 hasta septiembre de 2019, trabajé como Delegado para Álava en Damm S.A, una de las principales cerveceras nacionales. Fabricamos y comercializamos hasta 27 diferentes marcas de cerveza. Mis funciones fueron gestionar los presupuestos asignados tanto de marketing como comercial, para captar clientes de canal Horeca y potenciar las ventas y rentabilidad de la zona. Para ello, gestionaba dos Distribuidores. Además de dos promotores a mi cargo, contaba con la fuerza de ventas de ambos Distribuidores, para captar clientes y referenciar a los existentes.

Así mismo, preparaba estrategias promocionales y de incentivos encaminadas a motivar a la fuerza de ventas.

También negociaba las condiciones comerciales con cada cliente final, redactando los contratos de colaboración con los mismos.

Además, gestionaba los abonos y auditaba que los acuerdos comerciales alcanzados con los detallistas se aplicaran correctamente por parte de nuestros Distribuidores.

CURRICULUM VITAE

- Desde septiembre de 2019 hasta mayo 2024, trabajé como Delegado Comercial para zonas Norte y Centro en Lácteos Martínez, Queso Los Cameros, reportando a Dirección Comercial.

Elaborábamos desde quesos tiernos hasta quesos añejos. Me encargué de gestionar más de 40 distribuidores, repartidos por la zona norte y centro del país. Distribuidores orientados tanto al canal Horeca como Tradicional. Mi objetivo fue potenciar sus ventas y aumentar la facturación. Para ello, elaboraba y ponía en marcha en cada uno de ellos las estrategias necesarias. Planteando un plan anual de promociones, revisando su implantación y resultados. Contaba con la fuerza de ventas de cada distribuidor y planteaba las acciones necesarias para formar y motivar a estos equipos.

Para ello, me responsabilizaba de gestionar los recursos disponibles buscando la mayor rentabilidad.

También me encargué de localizar y contactar con posibles Distribuidores, para tratar de incorporarlos a nuestra red de distribución en las zonas que así lo requería, nombrando más de 10 nuevos distribuidores en la Zona.

- En mayo de 2025, me incorporo como Comercial al proyecto de Grupo Europlátano. Producimos Plátanos de Canarias que son madurados y comercializados en Península. Contamos con dos plantas de maduración, una en Alicante y otra en Bizkaia, de reciente puesta en marcha. Mi incorporación fue con el objetivo de captar clientes por toda la zona norte, para atenderlos desde esta nueva planta. Clientes, tanto de GGSS, como de mercado tradicional.