

PERFIL

Experiencia profesional en el campo comercial, vinculado al sector de la distribución y creación de marca. Profesional orientado a resultados con un nivel muy elevado de relaciones interpersonales y con gran capacidad de trabajo en equipo. Persona dinámica con grandes dotes comerciales. Capaz de influir en las necesidades de las personas. Gran conocedor del canal horeca, canal de distribución tradicional y distribución moderna. Con muchas ganas de aprender y seguir formándome a nivel profesional.

EXPERIENCIA PROFESIONAL Y LOGROS

Grupo Cafento

2019

Empresa líder nacional en el sector del café en el canal horeca. Su principal misión es la mejora continua de la calidad y experiencia de consumo del sector.

Key Account Regional:

- Gestionar, mantener y hacer crecer la cartera de clientes existentes.
- Ayudar a identificar a las principales cuentas regionales susceptibles de ser convertidas en clientes de la marca.
- Realizar los procesos de negociación adecuados buscando la combinación entre calidad de servicio y rentabilidad de la compañía.
- Desarrollar planes comerciales para los clientes clave.
- Gestionar los recursos asignados buscando la mejor estrategia en cada cuenta a efectos de mejorar el valor neto de los ingresos que genera el cliente.
- Contribuir a potenciar la notoriedad, posicionamiento e imagen de la marca en la región centro. Convirtiéndola en la primera marca recurrente de la industria del café.
- Reportar adecuadamente la actividad y resultados a la Dirección Comercial.
- Buscar las adaptaciones necesarias para clientes clave. Favoreciendo la vinculación y fidelización de los mismos con la marca.

Europastry

(2018-2019)

Empresa líder del sector de masas congeladas. Pionera en la fabricación y comercialización de pan pre-cocido y masas congeladas. Formada por las marcas Frida, Fripan, Yaya María. Dots, Koama.

Promotor de ventas:

- Gestionar una cartera de 300 clientes con venta y reparto directo.
- Responsable de las ventas directas realizadas en la zona de influencia.
- Asesoramiento y demostraciones de productos a clientes potenciales.
- Desarrollo de la cartera de clientes con captación de nuevos clientes y con la introducción de nuevas referencias en clientes existentes.
- Coordinar con los responsables de los puntos de ventas el posicionamiento de los productos.
- Responsable del presupuesto de maquinaria asignado a la zona.
- Implementar con éxito la política de subida de tarifas.
- Responsable de la introducción de productos de campaña (4 anuales) y productos de innovación.

Empresa líder en la fabricación y comercialización de bebidas refrescantes. Forma parte de la división europea del grupo japonés Suntory. Con marcas como: Trina, La Casera, Schweppes, Pepsi.

Key Account Regional:

- Implementar con éxito el plan estratégico de la compañía.
- Liderar y asesorar el equipo de vendedores y promotores del área centro.
- Coordinar la negociación de acuerdos comerciales con las diferentes gerencias.
- Cumplir con las exigencias marcadas por la compañía en la obtención de los márgenes brutos y de venta neta.
- Gestionar la cartera de clientes asignadas según los parámetros marcados por la compañía.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas. Búsqueda y análisis de mercado potencial
- Establecer una estrategia de crecimiento en nuevos clientes.
- Conocedor de primera mano del mercado que se trabaja, y como debe tratarse.

Gestor Comercial Cuentas Nacionales:

- Responsable de la ejecución y desarrollo de los diferentes acuerdos pactados con clientes de Hostelería Organizada.
- Responsable de las ventas realizadas en el canal de ocio, colectividades, horeca organizada y transportes.
- Asegurar la presencia y visibilidad de las marcas de la compañía.
- Gestión de espacios adicionales.
- Implantación y control de activos.
- Control del surtido homologado y promocional.
- Implantación de planes promocionales y Merchandising
- Seguimiento de la actividad promocional de la competencia.
- Contacto y comunicación con responsables y encargados de Pdv.
- Resolución de incidencias.

Resultados y Logros:

- Implementar con éxito el Plan Estratégico establecido por la compañía.
- Alto nivel de Investigar, sugerir y elaborar Planes Promocionales junto con el Departamento de Marketing.
- Mayor presencia de las marcas de la compañía en el segmento de Horeca Organizada. Amplia mejoría en los mix de marcas que aportan una mayor rentabilidad. Llegando a tener una rentabilidad de 1,20 €/litro.
- Implantación de la nueva estrategia de rentabilidad marcada por la compañía, con un gran éxito de consecución obteniendo resultados del 110% a cierre de 2016.
- Cumplimiento de los presupuestos de ventas establecidos por la Dirección comercial, habiendo planificado sus acciones, tomado en cuenta los recursos necesarios y disponibles para conseguir lograr implantar dichos planes.

Empresa líder en la producción y comercialización de pacharanes, licores de frutas y orujos. Cuanta con una experiencia de más de 150 años en el mercado español, con una amplia red de distribución en todo el territorio nacional. Pionera en la producción y creación de marcas como: (Pacharán Etxeco, Pacharán La Navarra, Licores de frutas Blanca de Navarra, Orujos Altavilla).

El grupo dispone de una división de vinos compuesta por la agrupación de cinco bodegas en diferentes denominaciones de origen tanto nacionales como internacionales. Con marcas como (Señorio de Andion, Marco Real, Homenaje, Taurus, Villaester).

Delegado Comercial:

- Responsable de las ventas directas realizadas a los diferentes distribuidores de la zona Centro (Madrid, Segovia, Islas Canarias). Con un volumen de 25.000 cajas anuales.
- Salidas transfer con los vendedores del distribuidor para apoyarlos en la realización de ventas y cierre de acuerdos comerciales.
- Realización de planes de incentivos para los equipos comerciales de cada distribuidor.
- Ventas directas en el canal HORECA a grandes cuentas de hostelería.
- Responsable de la cuenta de resultado de cada distribuidor.

Resultados y Logros:

- Consecución de ventas en el canal HORECA. Con el cierre de operaciones de vino casa y la negociación de acuerdos comerciales con grupos de hostelería y restauración.
- Ventas directas a los diferentes subdistribuidores de las zonas asignadas.
- Cierre de acuerdos comerciales de volumen con Pacharanes y Orujos.
- Normalización en las tarifas de precios y promociones en los distribuidores asignados.
- Realización de reportes comerciales a los superiores jerárquicos tales como informes de competencia, situación del mercado, control de stocks,
- Llevar a cabo estrategias comerciales para lograr reducir los días de stocks de los distribuidores.

Maxxium España

(2006-2008)

Comercializadora nacida a raíz de la desaparición de Allied Domecq. Con presencia en todo el mundo y que para su delegación de España cuenta con marcas nacionales como (Dyc, Larios, Terry...) y con marcas internacionales como (Absolut, Macallan, Sauza, Jim Beam, Remy Martin, Licores Bols, Famouse Grouse...)

Jefe de Zona:

- Trabajar parque de clientes top de Madrid con 140 cuentas 65% noche, 35% restauración
- Liderar equipo de hostelería directa de Madrid con capacidad de formación de nuevas incorporaciones.
- Negociación de acuerdos anuales con las cuentas más importantes de hostelería.
- Ejecución de eventos con gran repercusión para las marcas del portfolio.
- Trabajo con mayoristas para hacer más repercusión en zonas.
- Salidas con directivos internacionales para mostrar trabajo realizado en España.
- Gestión de grandes cuentas de distribución en la provincia de Madrid apoyado por el KAR vinculado a la zona de influencia. Siendo responsables de las ventas de volumen a los distribuidores así como de preparar planes estratégicos vinculados al Sell Out de los mayoristas y de implementar acciones que garantizaran el FORECAST de la compañía.
- Responsable del equipo de venta transfer. Gestionando y controlando un equipo de 5 personas vinculados de forma indirecta a los distribuidores colaboradores.

Resultados y logros:

- He dado credibilidad a la nueva Maxxium en el canal, a través del contacto y posterior colaboración con la mayoría de los grupos importantes de cadenas de hostelería.
- Crecimiento en Nielsen en AMM en marcas como Jim Beam, Sauza, DYC8, frenar la caída de marcas descendentes como DYC y Larios.
- Consecución de los volúmenes de venta en mayoristas.

- Ejecución de unas 550 activaciones anuales en los mejores locales de Madrid según tipología y estrategia de marketing con coordinación por mi parte de todo el equipo de montaje.
- Gran satisfacción de los cuatro socios dueños de Maxxium en una semana de trabajo que realizan una vez al año en cualquier parte del mundo y que en el mes de marzo se celebró en Madrid. Dirigiendo al equipo y acompañando a los directivos.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES VARMA

(2004-2006)

Empresa líder en distribución y creación de marca de bebidas espirituosas, con marcas como Cutty Sark, Barcelo, Jack Daniel's, Glenfiddich, Glenrothes. Vinos como Marques de Vargas, Pazo San Mauro. Cavas Codorniu, Bodegas Olarra, Pacharan y Licores La Navarra, Pagos de Quintana, La Guita.

Vendedor Senior:

- Trabajar un parque de 200 clientes con facturación y servicio.
- Activar marcas siguiendo una estrategia de marketing por zonas y fechas.
- Crecer en cuota de mercado con marcas como Cutty Sark, Barcelo, Jack Daniel's
- Estar presente con los vinos de la compañía en las cartas de los mejores restaurantes
- Cerrar acuerdos anuales de vino casa.
- Venta directa a mayoristas y colaboradores de la zona de influencia.

Resultados y logros:

- En los tres años conseguí que las principales cuentas de la hostelería nocturna del corredor de henares firmasen acuerdos de volumen con Varma.
- Crecimiento de ventas en mi parque llegando a facturar 14.000 cajas de 9 litros en el año 2005.
- Cerrar acuerdos de volumen y de vino casa en los restaurantes más emblemáticos y de mayor funcionamiento de la zona que gestionaba.

OTROS TRABAJOS DESEMPEÑADOS

(2004-1999)

Mientras realizaba mis estudios he desempeñado diversos trabajos como:

- Trabajos administrativos en Carrefour por periodo de 1 año.
- Trabajos administrativos en Mapfre por periodo de 6 meses.
- Trabajos de técnico de gestión en el ayuntamiento de El Molar. 4 meses.
- Trabajos administrativos en Varma por periodo de 6 meses.

FORMACIÓN ACADEMICA Y COMPLEMENTARIA

- E.G.B en el colegio público "El Llano" de Monesterío provincia de Badajoz.
- F.P rama administrativa y comercial en el Instituto Público Alto Jarama de Torrelaguna Provincia de Madrid.
- Diplomatura en Gestión y Administración Publica en el centro de estudios superiores Ramon Carande, perteneciente a la universidad complutense de Madrid. Estos estudios me han aportado un conocimiento multidisciplinar ya que se agrupan dentro del área de las ciencias sociales y jurídicas. En el que se desarrollan las bases teóricas y de las técnicas de gestión administrativa y financiera. Aportan también conocimientos del marco jurídico, económico, contable, estadístico y en lo referente a la administración de empresas y recursos humanos.
- He realizado cursos en Técnicas de negociación y solución del conflicto en la cámara de comercio de Madrid.
- Curso de conocimiento y cata de vinos impartido por la camara de comercio de Madrid.

INFÓRMATICA

- Manejo de Excel, Word, Power Point, correo electrónico (Outlook y Lotus notes) y S.A.P como herramienta de gestión comercial.

DATOS PERSONALES

- Fecha y Lugar de Nacimiento: 22/12/1977 Zafra (Badajoz)
- Situación Personal: Soltero.
- Disponibilidad para viajar.
- Carné de conducir B-1.