

DAVID LUENGO CAMPOS

Avda. Joven Futura, nº27,6ºB 30100 MURCIA
Teléfono: (968) 902174 Móvil: 644492927
E-Mail:dluengocampos@gmail.com Murcia, 17-02-1974

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **2002-2008: Representante para la Región de Murcia. BODEGAS MIGUEL TORRES.** Barcelona.
Funciones: Desarrollo de labores de venta y cobro directos tanto en el canal HORECA como en el canal ALIMENTACIÓN, dentro de la región de Murcia. Control de precios y merchandising en grandes superficies, organización de catas y eventos.

Primer premio nacional de ventas en el año 2003 (entre más de 100 representantes de toda España).
- **2008: Jefe de área para Levante. BODEGAS GARVEY.** Jerez de la Frontera.
Funciones: Desarrollo de labores de captación de nuevos distribuidores en las provincias de Murcia, Alicante, Castellón y Teruel. Dirección, coordinación, control y evaluación del grupo humano a mi cargo.
- **2008-2009: Técnico comercial. ZAMBÚ HIGIENE.** San Pedro del Pinatar.
Funciones: Delegado responsable de las zonas de Murcia, Fuente Alamo, Alhama, Totana y Lorca realizando labores de venta y cobro directos en clientes de hostelería.
- **2009-2010: Técnico comercial. AÑADAS DE MURCIA.** Murcia

Funciones: Delegado responsable de las zonas de Murcia, Alhama, Totana, Lorca, Mazarrón, Mar Menor y La Manga realizando labores de venta y cobro directos en hostelería.
- **2011: Gestor de Distribuidores. COLEBEGA.** Murcia
Funciones: Gestor y promotor de los distribuidores de Coca Cola de las zonas de Abarán, Cieza, Jumilla, Calasparra, Caravaca y Bullas
- **2011: Docente. MÉTODO CONSULTORES.** Vigo
Funciones: Impartición del curso “Enología de vinos, aguardientes y licores” de 20 horas de duración.
- **2012-2017: Técnico comercial. DISTRICAM LICORES.** Lorca
Funciones: labores de control y apoyo del equipo comercial en toda la región de Murcia, Almería y Alicante tanto a nivel oreca como distribuidores
- **2018-2020: Técnico comercial. COMERCIAL LOPEZ TORTOSA-ESPUMOSOS MARTÍNEZ.** Archena
Funciones: Delegado responsable de la zona centro de Murcia capital y apoyo del equipo comercial en todas las rutas comerciales de la empresa.
- **2018-Actualidad: Gerente. COMIDAS PARA LLEVAR D’MORRO FINO.** Murcia
Funciones: como propietario del negocio, realizo labores de planificación, organización, dirección, análisis, marketing y relaciones públicas, recursos humanos, etc...
- **2022-2025: Asesor culinario. GALLINA BLANCA.** Barcelona.
Funciones: Delegado responsable de la provincia de Murcia con funciones de promoción del portfolio de la empresa en el canal Horeca apoyando a las fuerzas de ventas de los distintos distribuidores en la zona, realizando acompañamiento de sus preventistas en sus rutas comerciales, además de labores de venta directa.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 1999 **Diplomatura en Ciencias Empresariales, especialidad de Comercialización.** Universidad de Murcia.

CURSOS POSTGRADO

- 2012 “Técnico en Comercio Exterior”. CROEM. (310 horas)
- 2005 “Formador de formadores de equipos de ventas”. OPEN MARKET CONSULTING. (64 horas).
- 2000 “Todo lo que debe saber un consultor de marketing”. OPEN MARKET CONSULTING. (419 horas).
- 1999 “Dirección Comercial”. FUNDESEM. (170 horas).
- 1999 “Aplicaciones Informáticas de Oficina”. CROEM. (200 horas).
- 1998 “Dirección Comercial y Marketing”. UCOMUR. (268 horas)

IDIOMAS

Inglés: escrito, hablado y leído. Título B2 Escuela Oficial de Idiomas de Murcia