

CURRICULUM VITAE



Ignacio Díez Flores

Fecha y lugar de nacimiento: 29/04/1984,
Madrid Dirección: C/ Florestán Aguilar nº 1, 5º Iz.

Localidad: Madrid CP: 28028

Teléfonos: 917255440 / 639850180

E-mail: ignacio.diez.flores@hotmail.com

Carnet de conducir (B1 y A) y coche propio

FORMACIÓN ACADÉMICA

2001-2003 Bachillerato (Colegio Guzmán el Bueno).

2003-2004 Ciclo Formativo Superior Comunicación, Imagen y Sonido (C.E.V).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2006-2013 Formación Técnica en Gestión Comercial y Ventas

— Curso de Formación en Gestión Comercial. **DABA, S.A.**

— Curso de Formación Técnica de Ventas. **DABA, S.A.** (Estrategias de Ventas, Negociación Comercial, Estudio del Mercado, La Psicología de la Venta).

— Curso de Formación sobre el producto: Estudio del Café y Fábrica (orígenes, tipos, mezclas, cribas, proceso completo de tostado, catas, competencias directas) **Novadelta, S.A.**

EXPERIENCIA PROFESIONAL

INICIATIVAS SEDOX, S.L. (Grupo Disbesa)

Sector: Distribución de Bebidas y Alimentación

Puesto: Representante de Ventas. Agosto 2004-Julio 2005

— Proyección y gestión de ventas.

— Mantenimiento de la cartera de clientes.

NOVADELTA, S.A. (CAFÉS DELTA. Grupo Naveiro)

Sector: Comercio e Industria de Café

Puesto: Gestor de cuentas. Enero 2006-Febrero 2011

— Captación de nuevos clientes.

— Control de Calidad de la mercancía previa venta.

— Estudio y Prospección del Mercado.

— Fidelización, Mantenimiento y Seguimiento de clientes.

— Control de Cobros.

— Proyectos de Marketing en Clientes Estratégicos.

— Propuestas de Negocio.

— Contemplación de Inversiones en cada tipo de Cliente y Zona.

— Dirección de Comandos en Madrid capital.

DABA, S.A. (Distribuidor Oficial Nespresso en España)

Sector: Departamento de ventas

Puesto: **Responsable Comercial de Zona. Marzo 2011- Diciembre 2011**

- Lanzamiento de un Nuevo Producto en el sector B2B.
- Búsqueda y negociación con clientes potenciales.
- Gestión de contratos y mantenimiento de cuentas.

Puesto: **Gestor de cuentas Food Service. Enero 2012-Junio 2013**

- Negociación de contratos exclusivos, reuniones privadas en showroom, con demostración respecto al modelo de negocio de cada cliente.
- Supervisión de acciones de Marketing en clientes “Eagle” (mailings, promociones, contratación de azafatas, menuboard).
- Estudio y negociación sobre grandes cuentas de explotación.
- Mantenimiento de grandes cuentas.
- Búsqueda de clientes premium y venta de productos exclusivos.
- Reportes semanales de acciones de ventas. (análisis de cartera, captación, mantenimiento, consumos).
- Control y Gestión de cobros de la cartera de clientes.

CAFÉS TEMPLO FOOD SERVICE (U.C.C. Coffee Spain S.L.U.)

Sector: Departamento comercial

Puesto: **Promotor de ventas. Septiembre 2014-28 Febrero 2025**

- Captación de clientes
- Introducción formato cápsula en el mercado
- Mantenimiento de cartera
- Supervisión de autoventas a mi cargo
- Gestión y mantenimiento de franquicias/cadenas y hoteles
- Coordinación para realizar pruebas/formaciones de café con baristas