

ID-40862 Carlos Julio

Valladolid

18/02/1974



Perfil.

Profesional de las ventas, Bilingüe; con gran experiencia liderando equipos comerciales. Grandes resultados en negociaciones efectivas con clientes; Gestión de ventas a nivel de grandes cuentas, distribuidores, mayoristas y detallistas, FMCG y bebidas alcohólicas. Desarrollo y ejecución de planes de negocios, presupuestos de ventas y P&L. Amplias habilidades de liderazgo del cambio, adaptabilidad, pensamiento estratégico. Dispuesto a ubicarme en otra ciudad o país.

Estudios

Instituto Universitario de Tecnología "Antonio José De Sucre"

Técnico Superior Universitario en Diseño Grafico. Febrero de 2011 a Marzo de 2014
Especialista en publicidad, diseño de imagen corporativa y diseño editorial.

Idiomas

- Inglés: Escrito Intermedio, Oral Avanzado, Lectura Avanzado.

Experiencia

Bodegas Cepa 21

Responsable nacional de distribuidores.

- Desarrollar el portafolio de Cepa 21 en los Distribuidores del Norte, Cataluña, Comunidad de Valencia y Baleares.
- Apoyar a la fuerza de ventas de los Distribuidores para incrementar la rotación de marcas.
- Evaluar y analizar los KPI de los Distribuidores.
- Implementar las herramientas de marketing necesarias en el trade.

Estrella Damm.

Gestor comercial. Noviembre 2019 – Agosto 2020. Tarragona. España

- Desarrollo, captación y fidelización de clientes del canal HORECA en Tarragona y Salou.
- Garantizar el surtido prioritario de productos y mejorar el MIX de marca para garantizar un buen mix de precios.
- Gestionar los recursos de Trade Marketing asignados a mi zona de influencia.
- Apoyo a la fuerza de venta para desarrollar el portafolio de marcas.

Gestor comercial. Enero 2017 – Noviembre 2019. Ibiza. España

- Desarrollo, captación y fidelización de clientes del canal HORECA en Ibiza.
- Garantizar el surtido prioritario de productos y mejorar el MIX de marca para garantizar un buen mix de precios.
- Gestionar los recursos de Trade Marketing asignados a mi zona de influencia.
- Apoyo a la fuerza de venta para desarrollar el portafolio de marcas.

Coca Cola Iberian Partners.

Desarrollador de Mercado. Noviembre 2016 – Diciembre 2016. Ibiza. España.

- Visitar a los clientes de canal HORECA establecidos en una ruta comercial diaria.
- Toma de pedidos.
- Introducir nuevos productos.
- Asegurar el surtido y rotación de productos según necesidades del cliente y política comercial de la compañía.
- Implementar las promociones diseñadas desde la compañía.

Heineken España.

Gestor Comercial. Febrero 2016 - Noviembre 2016. Ibiza. España.

- Gestionar los clientes en Ibiza y Sant Antoni De Portmany y distribuidores asignados para alcanzar los objetivos que marca de la empresa.
- Identificar oportunidades de negocio, captar, negociar y fidelizar clientes, planificar bien las rutas de las visitas.
- Dirigir y revisar la actividad efectuada por el Distribuidor.

Diageo Iberia.

Field Sales Executive. Enero 2015 - Febrero 2016. Zaragoza. España.

- Activar la imagen de nuestras marcas en los puntos de ventas de hostelería asignados mediante acuerdos con los hosteleros para conseguir una mayor rotación de nuestros productos en el mercado.
- Asegurar que los recursos e inversión destinados a la activación de nuestras marcas se ejecutan de una forma brillante en el punto de venta.
- Actuar como embajador de nuestras marcas y Diageo para asegurar la plena satisfacción tanto de nuestros clientes como nuestros consumidores.

Alfonzo Rivas & Cia.

Gerente Regional de Ventas. Mayo 2008 – Abril 2014. Mérida. Venezuela.

- Planes de inversión en función de mejor retorno de la misma.
- Análisis de indicadores de participación en estantería y mercado.
- Mejorar la cartera de cliente enfocando a la fuerza de venta en atención de clientes más rentables.

- Coordinación del óptimo trabajo entre las áreas de Ventas, Mercadeo y Logística para
- Manejo de Balance Score Card de Gerencia del Cliente.
- Aumento del precio promedio de ventas incrementando el profit.

Alfonzo Rivas & Cia.

Asesor comercial Off Trade bebidas. Mayo 2006 –Mayo 2008. Mérida. Venezuela.

- Crear una zona de ventas inexistente.
- Desarrollo de un portafolio de prestigio (Zadibe, Pernod Ricard, Bodegas Trivento, Bodegas Viña Maipo, Pilar Aranda, entre otros) en una zona de bajo poder adquisitivo.
- Implementar y darle seguimiento a las estrategias de Trade Marketing.
- Reportes de actividades de la competencia.
- Reconocimiento al mejor asesor comercial de bebidas alcohólicas del año 2008.