



ID-50165

Gestor de Área & Responsable Comercial

1974 (44 años)

A Coruña



EXPERIENCIA PROFESIONAL

ACTUAL

12/2018
 01/2019

BERGEXPI, SL

Desarrollo de tareas **administrativas** y **comerciales** dentro de una empresa de extracción y venta de piedra natural para un uso ornamental.

12/2018
 12/2015

MAGNA VINA DISTRIBUCIONES

Gestor del negocio de **Distribución de Vinos**, derivados y productos gourmet dentro del canal Horeca y Tiendas Especializadas. Puerta fría y CRM. Comunicación corporativa, redes sociales y toda acción de marketing desarrollada.

08/2014
 02/2013

BODEGA ROANDI

Responsable Comercial de una bodega con DO, sin red comercial anterior. Creación de red de distribución. Asistencia a ferias, catas y eventos diversos. Gestión de RRSS y medios de comunicación. Gestión administrativa y los trámites con el consejo regulador. Tareas de **bodeguero**, elaboración y conservación de vinos, control de stock y logística de almacén.

03/2014
 12/2012

VINOTECA SILBARITAS (PlazaGourmet)

Negocio propio que se creo en un periodo de desempleo. Vinoteca dentro de un mercado gourmet. Se traspasó por incompatibilidad con el empleo en Bodega Roandi.

12/2009
 01/2005

VEGAMOLINOS, SL (Cupa Group)

Gerente responsable de la unidad de negocio. Empresa perteneciente a la multinacional pizarrera Cupa Group, dedicada a la venta y distribución de hidrocarburos y la gestión de estaciones de servicio con tienda de conveniencia, zona de lavado y área de restauración. Gestión de los RRHH, control financiero, gestión de la flota y logística. Elaboración y redacción de informes para la dirección corporativa y el consejo de administración. Se realizaban tareas **comerciales** tanto con los graneles como en la búsqueda de clientes para la estación de servicio.

01/2005
 10/2003

BODEGAS VALDERROA (Bodegas Valdesil)

Administrativo. Gestión administrativa, logística y control del almacén. Atención telefónica y recepción de clientes, proveedores y visitantes.



PERFIL

Me considero una persona íntegra y honesta que se gana con cierta facilidad la confianza del cliente. Bastante camaleónico, me adapto bien a las diferentes situaciones que se presenten. Capaz de gestionar con suficiencia cambios y expectativas. Inquieto, creativo y buscando siempre objetivos y motivación en el día a día. Buen sentido del humor, autocrítico y con ganas de crecer y aprender. Alta tolerancia a la frustración y con gran capacidad para trabajar bajo presión.



FORMACIÓN

2015 **CLAVES PARA VENDER MÁS Y MEJOR EL VINO. ESTRATEGIAS DE MARKETING**
Estación de Viticultura e Enología de Galicia - EVEGA

2012 **CURSO DE CATA – NIVEL AVANZADO**
Escuela española de cata (Madrid)

2011 **ACTUALIZACIÓN DIRECTIVA PARA GERENTES DE EMPRESAS VITIVINÍCOLAS**
Escuela de Negocios NovaCaixaGalicia – Abanca (Ourense)

2010 **MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA)**
EUDE – Escuela Europea de Negocios

2004 **TÉCNICO EN ELABORACIÓN DE VINOS Y OTRAS BEBIDAS (FP II)**
Instituto de FP La Inmaculada (Camponaraya - León)

1996 **INGENIERÍA TÉCNICA INDUSTRIAL – INC. ESP. QUÍMICA INDUSTRIAL**
Universidad de Santiago de Compostela – Campus de Lugo

1994 **TÉCNICO ESPECIALISTA EN ANÁLISIS Y PROCESOS BÁSICOS (FP II)**
Instituto de FP Fuentesnuevas (Ponferrada)



IDIOMAS



HABILIDADES PROFESIONALES

OFFICE
CRM
MOVILIDAD GEOGRÁFICA

SAP
RRSS

EUROWIN
MARKETING

PHOTOSHOP
COMUNICACIÓN

AUTOCAD
CARRETTILLA



AFICIONES



Música



Deportes



Naturaleza



Bricolaje



Vinos



Gastronomía



Viajes