

CURRICULUM VITAE

Juan Luis Peruyero Herguido
09 / 11 /1985 | Madrid
(+34) 620 66 41 45 | juan_luis21@hotmail.com



EDUCACIÓN

2011-2012 Máster internacional en Marketing, Ventas y Nuevas Tecnologías en ADM Business School I & Madrid School of Marketing (9 meses España- 2 meses University of Boston (School of Management)).

2010-2011 Curso académico (6 meses) de inglés impartido en Canadá (ILSC) International Language School of Canadá. *Título International Business Management. Nivel avanzado*

2005-2010 Licenciado en Administración y Dirección de empresas (Especialidad Dirección Comercial) Universidad Complutense de Madrid.

APTITUDES

- **Experto en desarrollo comercial y negociación B2B**, con sólida experiencia en captación de clientes y crecimiento de cuentas clave.
- **Liderazgo en gestión de equipos y coordinación de proyectos**, impulsando resultados en entornos nacionales e internacionales.
- **Alta capacidad analítica para el diseño e implementación de estrategias comerciales, marketing y trade marketing.**

IDIOMAS

Inglés:
Nivel avanzado Título escuela ILSC Toronto (Canadá) Advanced level, estancia en Canada durante 8 meses. (2011)
Título Academia International House Madrid (España) advanced C.1 (2012) Título: First Certificate of Cambridge.

SOFTWARES

Conocimientos a nivel de usuario avanzado Office: Word, Excel, Power Point, Internet Explorer, Office Outlook. Conocimientos a nivel usuario medio avanzado de SAP.

OTROS DATOS

Permiso de conducir: B-1
Disponibilidad a viajar total (Nacional e internacional).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Profesional del sector agroalimentario con más de 10 años de experiencia, orientado a resultados y con sólida capacidad para liderar equipos, cerrar acuerdos y generar relaciones comerciales duraderas. Busco seguir desarrollando mi perfil directivo en entornos dinámicos y competitivos



Febrero 2020- Agosto 2025, Gestor Comercial Cervezas Estrella DAMM

- Identificación, negociación y captación de clientes (nuevos y provenientes de la competencia) con el objetivo de aumentar el volumen de ventas en la zona asignada. Planificación eficiente de las visitas comerciales a detallistas, así como control de los mismos.
- Seguimiento y cumplimiento del objetivo de ventas.
- Gestión de las solicitudes de maquinaria cervecera, así como de los problemas de funcionamiento asociados, gestionando la resolución de la incidencia en el timing establecido.
- Definición y mantenimiento del censo de los clientes competencia en mi zona. Implementación en mi zona de los planes comerciales definidos.



Mayo 2018- Febrero 2020, Dirección división quesos Finca agropecuaria “El Guijoso”, empresa World Fruits Company SL.

- Negociación en hipermercados y supermercados (Carrefour, Supermercados Sánchez Romero, El Corte Inglés.) Implantación.
- política comercial y seguimiento de ventas.
- Búsqueda de nuevas oportunidades mediante la prospección del mercado.
- Implementación de la política comercial desarrollando desde cero toda la estructura comercial, logrando triplicar el volumen de negocio de la división, gestionando una amplia cartera de clientes.
- Desarrollo de marca y política de marketing.
- Control de costes, análisis y seguimiento de presupuesto.
- Colaboración directa con el equipo de exportación.



Septiembre 2016- Noviembre 2017, Departamento división industrial AUSA (Albacete)

- Negociación Departamento División industrial: (Especialización en componentes de turbos y primero equipos) e intercomunicación con el resto de los departamentos: Oficina Técnica, Producción, Logística, Calidad, etc para la consecución de objetivos del departamento.
- Relación con los clientes nacionales e internacionales de primer equipo además de servir a cualquier tipo de industria no relacionada al automóvil.
- Gestión y organización del departamento para optimizar las necesidades del cliente y los recursos de producción, así como la coordinación pedidos y posterior proceso de fabricación con fábrica.
- Análisis de la política comercial del departamento.
- Gestión administrativa del departamento (facturación, cobros, control de ventas...).



Junio 2013 - Mayo 2016. Departamento Trade Marketing J. García-Carrión sede en Madrid.

- Análisis y seguimiento de promociones.
- Coordinación y gestión del equipo de GPV (20 Gpvs en toda el área Nacional)
- Análisis de la situación de nuestro portfolio de productos en los lineales (ventas, roturas, espacios, referenciación).
- Relación con los principales clientes de la distribución (Alcampo, Carrefour, Dia, El Corte Ingles...).
- Análisis de la competencia.
- Presentación de propuestas a clientes.
- Diseño y elaboración estrategia departamento, cuentas y detección de oportunidades y selección de objetivos.
- Realizar informes de seguimiento, evaluación y control presupuestario de las actividades dirigidas al Trade.
- Colaboración con KAM para estudios de mercado.
- Control y gestión material PLV.
- Diseño, planificación y análisis de acciones punto de venta (PDV).



Junio 2009 - Noviembre 2010 Marketing Junior Assistant en la empresa Quesos Forlasa SA, departamento Comercial. (Madrid).

- Área de Marketing, Trade Marketing, Gestión “Pequeños Clientes”.
- (Diseño promociones, diseño producto, Planes de Marketing, estudios de mercado (ACNielsen).) Área Control Comercial: Control y seguimiento política comercial de la compañía, así como el seguimiento del cuadro de mando interno de la compañía para analizar las decisiones estratégicas comerciales.
- Área exportación, dando apoyo al departamento de exportación con clientes de EEUU, Canadá, México y Chile.