

## - ANÓNIMO

Dirección web: <http://tomasaracil.micvweb.com>

Ciudad: Alicante CP: 03005() País: España

---

## EXPERIENCIA:

5/1990 - 10/2010 Empresa: PEPSICO (<http://www.pepsico.es>)

Sector Empresarial: Consumo

Descripción del puesto: Promotor canal HORECA.

Ampliación de cartera de clientes en HORECA. 2008 – 2010 .

Promotor en almacenes y distribuidores. 1997 – 2008 .

Promotor de Marketing. 1993 – 1997 .

Relaciones Públicas y Gestor de Ventas. 1991 – 1993 .

Agente Comercial. 1990 – 1991 .

Desarrollar nuevas oportunidades de negocio con los clientes de la provincia de Alicante, Valencia, Murcia y Albacete.

Apoyar a los vendedores en oportunidades de crecimiento, mediante la captación de clientes nuevos, la referenciación de nuevos productos y la venta de programas promocionales a clientes actuales.

Gestionar el desarrollo de Clientes Locales y Regionales específicos.

Gestionar equipo de 2 personas en el área de Marketing durante 5 años.

Ciudad: Alicante País: España

-----

4/2011 - 9/2011 Empresa: VINOS Y BODEGAS GALLEGAS S.A. (<http://www.bodegasgallegas.com>)

Sector Empresarial: Agricultura, ganadería y Pesca

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Ampliación y mantenimiento de la cartera de clientes distribuidores y Mayoristas .

Negociación de las estrategias promocionales de los productos y coordinación con otros departamentos de la compañía.

Consecución de los objetivos cualitativos y cuantitativos marcados.

Ciudad: OURENSE País: España

-----

9/2011 - 2/2012 Empresa: José Vicente Giner Cafés Valiente (<http://www.cafento.com>)

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Ampliación, de la cartera de clientes en el canal HORECA.

Venta de café, chocolate e infusiones en Alicante, El Campello, San Juan, Villajoyosa, Benidorm, Altea y Calpe.

Ciudad: Alicante País: España

-----

---

## FORMACIÓN ACADÉMICA:

6-1982 Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas.

FP1 (Formación Profesional)

Otra no especificada

Desarrollar los sistemas de las instalaciones y los equipos y verificar y calcular si estos equipos están en condiciones para operar.

Operar y verificar todas las instalaciones eléctricas, así como componer la infraestructura de las instalaciones

eléctricas, sobre todo en edificios, y en casas grandes.

Conservar y hacer el mantenimiento respectivo a las instalaciones y los equipos en caso de que estén averiados. Hacer presupuestos a los clientes, así como los papales correspondientes para que se puedan hacer las instalaciones. Después de la instalación eléctrica, verificar que le funcionamiento sea efectivo.

Centro: I.F.P. ALICANTE

Ciudad: ALICANTE (España)

-----

## **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:**

Introducción a la Investigación de Mercados

Marketing

Centro de Estudios: IFES ALICANTE

Enlace al Centro de Estudios: <http://www.ifes.es>

Información adicional: Identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información, con el propósito de ayudar a las empresas a tomar decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing.

-----

Publicidad y Marketing para la Empresa Comercial

Marketing

Centro de Estudios: CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE

Enlace al Centro de Estudios: <http://www.camaralicante.com>

Información adicional: - ANTECEDENTES DE LOS MODELOS PROFESIONALES DE LA COMUNICACIÓN.

LA TEORIA BIOLÓGICA DEL CONOCER Y LA TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN HUMANA.

LA CALIDAD AL SERVICIO Y LA ATENCIÓN AL CLIENTE.

POLITICA COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS.

COMUNICACIÓN PUBLICITARIA.

COMUNICACIÓN CORPORATIVA.

DESARROLLO DEL PRODU

-----

ENOLOGÍA

Otra no especificada

Centro de Estudios: CENTRO DE FORMACIÓN ALBALI

Enlace al Centro de Estudios: <http://www.albalicentros.com>

Información adicional: La uva como materia prima. Composición del vino. Conocimiento del vino y sus maridajes. Elaboración de vinos jóvenes. Elaboración de vinos tintos. Elaboración de vinos especiales. Denominación de Origen. La compra del vino. Cata de vino.

-----

## **IDIOMAS:**

Idioma: Alemán Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

Centro de Estudios: ESCUELA OFICIAL DE IDIOMAS ALICANTE

Título: A1

Enlace al Centro de Estudios: <http://eoialicante.edu.gva.es>

-----

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

Centro de Estudios: ESCUELA OFICIAL DE IDIOMAS ALICANTE

Título: A1

Enlace al Centro de Estudios: <http://eoialicante.edu.gva.es>

---

Idioma: Valenciano Nivel: Nivel Profesional

Comentarios:

Título: NATIVO- BILINGÜE

---

### **INFORMÁTICA:**

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Intermedio

---

### **OBJETIVOS PROFESIONALES:**

Obtener un puesto en el departamento comercial ventas, donde pueda desarrollar mi potencial profesional y desempeñar labores propias de mi formación y experiencia.

---

### **LOGROS Y RESULTADOS:**

- Cumplir el objetivo de captación de clientes nuevos. Se consiguió, en el canal tradicional, un incremento de 350 clientes nuevos y con ello la apertura de 3 nuevas rutas comerciales 2008-2009 .
  - Referenciar nuevos productos, colocar equipos de marketing e implantar técnicas de merchandising en clientes actuales con oportunidades identificadas, logrando así la consecución y superación de los objetivos marcados por la Compañía.
  - Conseguir autorizaciones para productos, envases y promociones en clientes clave locales y regionales . Logrando con estas acciones el incremento tanto del volumen de los productos ya existentes, así como la referenciación de otros formatos y marcas.
- 

### **CUALIDADES:**

Adaptable, Amable, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Decidido/a, Entregado/a, Fiable, Flexible, Honesto/a, Intuitivo/a, Persistente, Responsable, Servicial, Sociable, Trabajador/a

---

### **INTERESES:**

Atletismo, Cine/Películas, Cocinar, Montañismo, Museos/Galerías de Arte, Música Pop/R&B, Música Rock, Naturaleza, Senderismo/Acampadas, Viajar/Turismo, Vino y Degustación

---

### **DISPONIBILIDAD:**

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

---

### **ENLACES WEB RELACIONADOS:**

Links relacionados: <http://www.pwpsico.es>

Dirección web: <http://www.micvweb.com/tomasaracil>

---

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>

---