

Hugo Aldana Revilla

Director comercial internacional · Exportación de vino y aceite

CONTACTO

6XX XXX XXX
hugo.aldana@example.com
Logroño · Disponible para viajar

PERFIL

Quince años abriendo mercados para empresas medianas de vino y aceite. Pasó de exportar a 9 países a hacerlo a 34 y ha dirigido equipos comerciales en tres continentes. Busca una dirección de exportación con equipo propio y presupuesto de desarrollo de mercado.

15

años de experiencia en exportación

EXPERIENCIA

Director de exportación

2019 – Actualidad

Bodegas Ejemplo, S. A. · Logroño

- Dirección de un equipo de 8 personas y de un presupuesto anual de desarrollo de mercado de 650.000 €.
- Entrada en 25 mercados nuevos con importadores propios y revisión trimestral de cada distribuidor.
- Plan de precios por canal para proteger el posicionamiento de las marcas.

Responsable de área Asia-Pacífico

2014 – 2019

Aceites Ejemplo, S. A. · Jaén

- Apertura de oficina comercial en un hub regional y contratación de dos agentes locales.
- Participación en 5 ferias internacionales al año y seguimiento de contactos en una hoja única.

Comercial de exportación

2010 – 2014

Grupo Agroalimentario Ejemplo · Madrid

- Cartera de 40 clientes en Europa; ofertas, documentación de exportación y cobros.

34

países de destino al cierre de 2025, frente a 9 en 2019 (datos de ejemplo)

+212 %

ventas en Asia-Pacífico entre 2014 y 2019 (dato de ejemplo)

40

clientes europeos en cartera

FORMACIÓN

Máster en Dirección de Empresas (MBA)

2013

Escuela de negocios de ejemplo

Grado en Administración (ADE)

2005 – 2010

Universidad de ejemplo

IDIOMAS

Español: nativo
Inglés: C1
Francés: B2
Mandarín: A2

COMPETENCIAS

Negociación con importadores y distribuidores · documentación y trámites de exportación · plan de mercado · dirección de equipos comerciales · análisis de ventas en hoja de cálculo.

Datos ficticios de ejemplo: sustituye el texto por el tuyo y borra esta línea.

DISPONIBILIDAD

Incorporación en un mes
Carné de conducir B