

Daniel
43 años
Barcelona



EXPERIENCIA LABORAL:

Nov 16-Actualidad

LIQUATS VEGETALS S.A. (Yo soy / Almendrola/Monsoy)

Key Account Manager Spain & Portugal

- Gestión integral de las Key Accounts assignats en España y Portugal.
- (Sonae/Consum / Alcampo/Grupo Eroski)
- Adicionalmente Rble.de la gestión ditribuidores canal DIET a nivel Nacional.

Logros:

- Incremento de la facturación en 2,5 millores € el primer año 2017 VS 2016, con una gestión total de volumen de 12,5millones € (Canal retail moderno/Horeca/Diet).
- Incremento de 1.000.000€ en el año anterior 2018 VS 2017 -Cierre acuerdos nuevos: UVESCO / DISBESA/BGRUP /ALDI/SUPERSOL/SPAR CANARIAS entre otras cuentas.
- APOYO EQUIPO KAM JUNIOR (2 personas)
- VOLUMENT ACTUAL DE VENTA : 14.000.000€

03/2015-Nov.2016

MITSUBISHI PENCIL ESPAÑA S.A.

NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

- Reportando directamente al Director General en España de la misma manera que al director Europeo ubicado en UK y al European Operations Manager MITSUBISHI PENCIL CO. (TOKYO HEADQUARTERS)
- Gestión de las principales KEY ACCOUNTS (EI CORTE INGLÉS / ALCAMPO/CARREFOUR/EROSKI) mejorando el surtido y negociar las condiciones comerciales anuales de la misma manera que el plan promocional.

Logros:

- Apertura cuentas de las Nacionales Carrefour/Eroski/Sabeco/(Dinosol y El Trebol en Canarias) y Sabeco.

01/2010 - 02/2015

SCA HYGIENE PRODUCTS S.L/ESSITY (Tena Lady /

Colhogar/Demake Up))

REGIONAL KEY ACCOUNT MANAGER (Cataluña/Levante y Baleares)

- Aplicar en mi zona de influencia (Catalunya/Levante/Baleares) la estrategia comercial. Implementar la política de promociones en la zona mi su supervisión. Negociación a nivel regional con los principales.
- Clientes: Sorli/Condis/Miquel/Covalco/Esclat/Bopreu/Unidroco/Per.SAN Remo/Alcañiz Maritn/Perf.Gotta/Perf.la Balear/Bemalu/Mas y Mas/Hipermanacor)

Logros:

- Introducción de las marcas Colhogar y Demake Up a Miquel Alimentació Group y SORLI y Coaliment, así como mejora de surtido, optimización del mismo y mejora de márgenes.

02/04 - 01/10

REVLON Inc.(THE COLOMER GROUP)

ACCOUNT MANAGER

- Aplicación en mi zona de influencia (Catalunya) la estrategia comercial en las cuentas así como de la política de marketing promocional sobre los clientes bajo mi responsabilidad. Gestión de los Puntos de Venta bajo mi supervisión.
- Ejecución y seguimiento de contratos en las cuentas de carácter local.

Logros:

- Aumento la cartera de clientes de 80 a 150 clientes activos y formación personal PdV.

EDUCACIÓN:

Titulación en Comunicación y Medios Audiovisuales (1999-2003) (Barcelona)

Formación:

- EADA (Business & strategy) – (2018)
- GESTIÓN POR CATEGORÍAS GRAN CONSUMO “AECOC” - (2012)
- EMBAJADOR ” SCA Care Of Life”(Cascais-Portugal 2013)
- CRM VENTAS –Madrid 2010
- MERCURI URVAL INTERNACIONAL (Business Admin.) – (2009)
- BARN CONSULTING GROUP(Consultores Asociados S.L.) –(2009 (Optimización prácticas comerciales)
- INTERNATIONAL OPPORTUNITIES” (Cámara de Comercio Sabadell 2007)

PERFIL PERSONAL:

- Catalán (Lengua materna)
- Castellano (Lengua materna)
- Inglés (Fluido hablado y escrito)
- Francés(comprensión básica)

INFORMÁTICA:

- Paquete Office(Excel/PowerPoint)/SAP/CRM/Navision/Lotus

ACTIVIDADES: Natación ,running,fitness y HEALTHY LIVE.