



ID-56865 Pedro Alberto

28037 Madrid

PERFIL PROFESIONAL

Aporto una experiencia en el ámbito comercial de más de 20 años trabajando en departamentos de ventas nacionales e internacionales y trade marketing en empresas multinacionales de gran consumo (FMCG). A lo largo de mi carrera he conseguido establecer relaciones comerciales sólidas y duraderas con clientes en todo el mundo tanto internos (supervisor de ventas) como externos facilitando nuevos lanzamientos de productos. Fuerte automotivación para generar confianza con las partes interesadas y capacidad para desarrollar equipos de alto rendimiento mediante coaching y mentorización (ACTP training program by International Coaching Federation).

HABILIDADES

- Liderazgo situacional y toma de decisiones basadas en datos.
- Adaptabilidad y Flexibilidad para gestionar situaciones complejas.
- Pensamiento Emprendedor e Iniciativa para generar nuevas oportunidades de negocio.
- Empatía, Inteligencia Emocional y Honestidad.
- Escucha activa y comunicación tanto a nivel interno como externo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Treasure Orbit Group

Sales Operations Manager

Madrid 06/2021 – 06/2022

- Dirijo y coordino las actividades de la empresa relacionadas con producción, fijación de precios, ventas, logística y distribución de primeras marcas dentro de gran consumo FMCG (alimentos, confitería, bebidas alcohólicas, refrescos, cervezas).
- Desarrollo e implemento estrategias de marketing de productos, incluyendo campañas publicitarias y promociones de ventas.
- Preparación y presentación de informes detallados de ventas y financieros al CEO de la compañía en Power Point y Excel.
- Reviso los estados financieros, los reportes de ventas, informes de actividad y los datos de rendimiento para medir el nivel de consecución de los objetivos e identificando las áreas que necesitan reducción de costes o mejoras (KPI's).
- Construyo nuevas redes de contactos con los productores de primeras marcas para el desarrollo de nuevos negocios (Logista, Cloetta, Loacker, Pepsico, Trapa, Ibercacao, Tirma, Burnus, Moon Water, Storck, entre otras muchas).
- Implementación de los planes de negocio para la importación y exportación de productos con visitas a los mercados y colaborando en Ferias con organismos gubernamentales como ICEX y Cámara de Comercio de Madrid. Obtención de Número de Exportador Autorizado para facilitar las exportaciones.

Imperial Brands - Global Duty Free and Export

Regional Sales Manager Europa

Madrid Hamburgo 01/2019 - 11/2021

- Gerencia de todos los aspectos de la P&L del territorio asignado (Turnover 40 millones de euros), cuota de mercado y rentabilidad en estrecha colaboración con el director general y el CFO.
- Evaluó los sistemas de información financiera, los procedimientos contables, las actividades de inversión y realizó recomendaciones para cambios en los procedimientos, sistemas operativos, presupuestos de Marketing y funciones de control financiero.
- Planificación de la estrategia comercial en los canales de Retail en mercados domésticos, Travel Retail y Key Accounts mediante la optimización de la inversión, el seguimiento de la implementación de la estrategia comercial y ejecución en la región de Europa.
- Desarrollo e implementación de los Planes de Negocio para los años fiscales 2019, 2020, 2021.
- Liderazgo en la Gestión del Proyecto Brexit involucrando a un equipo multidisciplinar (40+ personas).
- Lanzamiento en 10 nuevos países en Europa de una nueva cartera de productos trabajando con nuevos socios en el año fiscal 2020.
- Gestión del equipo regional de alto rendimiento, motivado y comprometido compuesto por 15 personas.
- Firma de contratos, acuerdos comerciales y negociaciones anuales con los diferentes Key Accounts de la región.

Imperial Brands

Key Account Manager EMEA y América

Madrid 11/2008 - 01/2019

- Gestión de la cartera de Distribuidores (B2B) en APAC, Américas, AME, Turquía, Grecia, Portugal, Polonia, Italia, Andorra.
- Administración del plan comercial anual negociando con clientes clave (Cuenta de Resultados, ventas, cuota de mercado, ingresos netos, beneficio operativo, inversión en A&P; condiciones de pago).
- Planificación de la inversión dentro de los clientes clave mediante la negociación, implementación y evaluación de acuerdos comerciales anuales, o a más largo plazo.
- Lideré el lanzamiento mundial de una marca premium VegaFina en un año, trabajando en estrecha colaboración con las partes interesadas internas y externas.
- Desarrollo e implementación de un nuevo CRM trabajando en conjunto con el Insight & Intelligence Manager.
- Coordinación de un equipo de alto rendimiento de 5 gerentes de área de ventas.

Altadis

Market Manager Sur de Europa

Madrid Lisboa 03/2002 - 11/2008

- Gestión del desarrollo de la cartera de productos (FMCG) en mercados domésticos y Travel retail (Canarias, Andorra, Portugal Dufry) del sur de Europa.
- Coordinación del plan de ventas y las actividades promocionales dentro del mercado español y el seguimiento de los objetivos anuales y ciclos de ventas de la Fuerza comercial a través del canal estancos (retail).
- Participación en el exitoso grupo de trabajo de integración Imperial Brands y Altadis.
- Logro del acuerdo de distribución con el socio estratégico Logista Portugal.

EDUCACIÓN

EAE BUSINESS SCHOOL

Máster en Desarrollo Directivo, Inteligencia Emocional y Coaching.
(ACTP by ICF - International Coach Federation).

Madrid 09/2020 - 10/2021

Minor en Comercio Electrónico y Revenue Management.

EAE BUSINESS SCHOOL

Máster en Administración de Empresas - MBA Executive

Madrid 09/2013 - 06/2015

Universidad Complutense de Madrid

Licenciatura en Ciencias Geológicas

Madrid 09/1989 - 09/1994

IDIOMAS

Español Lengua materna

Inglés Avanzado (C1)

VOLUNTARIADO

Actualmente colaboro con BYG Network proporcionando de manera altruista procesos de mentorización.