



ID-47858

28224 Madrid
34 años

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Blackhaus

Relaciones Públicas y Copropietario de negocio de hostelería (2017 - 2018)

- Creación de marca y plan de negocio.
- Búsqueda, contratación y negociación con proveedores.
- Planificación, búsqueda y contratación de empleados.
- Gestión y coordinación de equipos de trabajo.
- Planificación de contenido a nivel anual y mensual.
- Relaciones públicas.
- Planificación y gestión del presupuesto.

Importaciones y Exportaciones Varma, s.a.

Trade Marketing (2016 - 2017)

- Desarrollo de planes de marketing anuales y propuestas para la creación del Plan de Trade Nacional.
- Implementación del Plan de Trade Nacional, creado desde central, adaptándolo a las particularidades de cada zona geográfica y buscando los clientes idóneos donde realizar las diferentes acciones propuestas.
- Implementación de planes especiales por marcas, conjuntamente con el departamento de marketing y comercial.
- Desarrollo de promociones multimarca para on trade / off trade.
- Negociación y gestión de proveedores (agencias colaboradoras, etc.) y coordinación y desarrollo de los equipos externos.
- Desarrollo de estrategias y detección de oportunidades: Análisis de las oportunidades por zonas geográficas, en cuanto a desarrollo de clientes existentes, nuevos clientes potenciales, acciones especiales, eventos puntuales, en colaboración con el equipo comercial del área.
- Negociación con clientes actuales y potenciales y fidelización de clientes. (Hostelería nocturna, hostelería diurna, eventos puntuales.)

Gestor Comercial Cuentas Hostelería (2015 – 2016)

- Responsable comercial hostelería noche Madrid.
- Gestión y negociación y fidelización de clientes hosteleros en los distintos pdv y búsqueda de nuevos clientes potenciales.
- Implementación del plan de trade establecido en Madrid.
- Implementación y control de las acciones propuestas para cada marca concreta y seguimiento de las acciones en el pdv.
- Maximizar y controlar el rendimiento del presupuesto propuesto para cada acción.

Trade Marketing Junior (2013 – 2015)

- Implantación y seguimiento de las activaciones propuestas por cada una de las marcas del portafolio.
- Control presupuestario anual por marca y por cada acción promocional.
- Gestión de agencias y coordinación de equipos para cada evento concreto.
- Negociación con clientes actuales y potenciales. (Clientes hostelería noche).
- Desarrollo de estrategias para la implementación eficiente del plan de Trade Nacional.
- Detección de oportunidades de negocio y nuevos mercados para las distintas marcas del portafolio.

Buda Madrid

Relaciones Públicas de local hostelería noche (2013 – 2011)

- Gestión de presupuesto mensual para planificación de eventos, fiestas, personal (camareros de barra/mesa, djs, animación..).
- Negociación con proveedores para obtención de presupuestos, fiestas, etc.
- Creación de contenido semanal.

Red Bull España

Sampling (2011 – 2007)

- Tareas de promoción y captación de clientes en los distintos eventos a nivel nacional coordinados dentro de un plan estratégico anual.
- Coordinación y organización del equipo de azafatas y material necesario en los eventos.
- Coordinar todos los aspectos técnicos, y logística del evento, con capacidad de decisión y respuesta inmediata, y dedicado de tiempo completo desde el montaje y durante el transcurso del evento.
- Representar a la empresa en todas las cuestiones de relaciones públicas y marketing de los eventos planificados.
- Presentar un reporte final detallado sobre la ejecución y valoración del evento.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Septiembre 2006 – Mayo 2011: Esic Bussines y Marketing School.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Marketing (LADEM).

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Inglés: Nivel medio.

Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook): Avanzado.

Carnet de conducir clase B.