



Antoni M.

Fecha nacimiento: 19/05/1964

Perfil

- Experiencia contrastada en sector droguería, canal gran consumo y perfumería droguería.
- Profesional con habilidad para establecer relaciones comerciales duraderas con los clientes asignados.
- Orientado a resultados.

Experiencia profesional

Beautyge SL (Abril 2017- Enero 2019)

Key Account Regional

Categorías y marcas: Geles y lociones corporales (Natural Honey), coloración capilar (Llongueras, Colorsilk), cosmética de color (Revlon), quitaesmaltes (Cutex).

Responsable en el área de Cataluña, Aragón, Baleares y Andorra, desempeñando las siguientes funciones:

- Implementar estrategia comercial de la Compañía, tanto a nivel promocional como la consecución de incremento en ventas en volumen y rentabilidad.
- Clientes asignados mayoristas, cadenas de supermercados, cadenas de perfumería y/o droguería y perfumerías independientes.
- Identificar nuevas oportunidades e implementación de nuevas marcas y categorías.

Logista-Dis (Procter & Gamble) (Noviembre 2015- Marzo 2017)

Gestor de clientes

Responsable en la zona de Cataluña y Aragón de la distribución en exclusiva de los productos de Procter & Gamble, con las marcas Ariel, Fairy, Ace, Oral B, Ambipur, Olay, Pantene, H&S, Evax, Tampax, Duracell, entre otras.

Es un proyecto nuevo por el cual P&G cede la gestión y venta de sus productos a Logista-Dis a una serie de clientes mayoristas, PDM y Supermercados en función de unos determinados criterios y realizando las siguientes funciones:

- Implementar estrategia comercial definida por P&G y negociar los acuerdos comerciales en los clientes asignados.
- Negociación de actividad promocional, plantillas anuales, gestión de surtido óptimo, nuevas referencias.
- Orientado a objetivos, tanto a nivel de venta neta como de margen.
- Identificar nuevas oportunidades en nuevos clientes y canales.

Spotless Iberia (Enero 2012 – Noviembre 2015)

Adquirido por Henkel Ibérica en julio de 2015.

Regional Account Manager

Categorías: Insecticidas, Útiles de Limpieza y Ambientación.

Marcas: Ballerina, Cebralin, Bloom, Cucal, Croc Odor, Iba.

Desempeñando las siguientes funciones:

- Implementar estrategia comercial en las cuentas.
- Negociar los acuerdos comerciales en los clientes asignados canal supermercado, mayoristas y perfumería-droguería áreas Nielsen 1 y 2.
- Analizar datos de venta para mejorar resultados de volumen y margen de la compañía.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio.

Sara Lee HH&BC ESPAÑA S.L. (Febrero 1987 – Noviembre 2011)

Regional Account Manager

Categorías: Higiene Personal, Ambientación, Insecticidas, Limpieza y Calzado.

Marcas: Sanex, Legrain, Badedas, AmbiPur, Polil, Bloom, Cucal, Kiwi, Moussel, Williams, entre otras.

Realizando las siguientes funciones:

- Análisis por categoría de los resultados de las cuentas asignadas.
- Negociación de los acuerdos anuales con las cuentas asignadas.
- Responsable equipo de gestores punto de venta.
- Desarrollo nuevos lanzamientos.
- Cuentas asignadas: cuentas Cataluña y Andorra canal supermercados, mayoristas y PDM

Formación

- Seminarios y Cursos In Company (Sara Lee) en comercialización, técnicas de venta y marketing.
- Bachillerato Superior y C.O.U.

Información adicional

- Usuario avanzado entorno Windows.
- Usuario avanzado entorno Microsoft Office (Microsoft Word, Excel y PowerPoint).