

ID-54396



Barcelona

Id



Mi formación profesional está focalizada en el ámbito de la Comercialización y Marketing. Mis experiencias laborales se desarrollaron en posiciones diversas, desde agencias de marketing, hasta empresas multinacionales de consumo masivo. En la mayoría de estas posiciones lideré grandes equipos de trabajo, como fuerzas de ventas o equipos promocionales.

Experiencia

ZENT PRODUCCIONES
Director- Co Founder
(01/2012- Actualmente)



Productora especializada en experiencias de marca.

Empresa de servicios establecida en base a la experiencia e integrada por un equipo de trabajo con fuertes cimientos en el valor agregado y en la optimización de los recursos. Todo esto se realiza con el objetivo primordial de producir un servicio adecuado a la necesidad del cliente.

CREATIVIDAD

Craneamos ideas innovadoras transmitiendo los valores de marca a través de las experiencias.

DISEÑO

Generamos las piezas gráficas que acompañan la idea. Branding

COMUNICACIÓN - REDES

Conformamos planes de comunicación digital en base a las necesidades del cliente. Generando contenido y amplificación en redes sociales.

EVENTOS

Planificamos y producimos eventos corporativos de manera integral.

ACCIONES BTL

Planeamos y ejecutamos actividades de trade marketing.

www.zentproducciones.com

Resumen de proyectos



<https://vimeo.com/224238747>



<https://vimeo.com/232560799>



<https://vimeo.com/221801795>



<https://vimeo.com/223677398>

<https://vimeo.com/224379212>



<https://www.instagram.com/p/BxQAxkVAeEb/>

MUCH MORE EVENTOS
COORDINADOR GENERAL MARKETING
(01-2011/01-2012)

CLIENTE: NESPRESSO ESPAÑA



-Activación promocional Nespresso a nivel Nacional para España.

-Equipo a cargo. -Capacitación y manejo de personal.

-Coordinación de tareas de logística. -Seguimiento de venta por objetivos.

-Reportes semanales de ventas.

Experiencia

FREELANCE

PRODUCTION MANAGER (10-2008/ 01- 2011)

Productor General de grandes eventos

- Liderar el proyecto a cargo.
- Planificar y organizar las múltiples tareas de producción evaluando los requisitos del proyecto y los recursos.
 - Control Presupuestario.
- Búsqueda y selección de equipo en cada una de sus áreas.
 - Supervisar, capacitar y motivar al equipo a cargo.
- Búsqueda de proveedores adecuados para cada evento.
- Estimar, negociar y acordar presupuestos y plazos de pago con cada proveedor.
- Asegurar que las regulaciones de salud y seguridad cumplan con los estándares de control de calidad.
 - Interacción con los directores del proyecto.
- Shows y conciertos de masiva convocatoria.
 - Eventos Corporativos
 - Grandes Activaciones BTL
- Congresos y Eventos Deportivos

PERNOD RICARD

COORDINADOR REGIONAL DE NEGOCIOS (11-2005/07-2008)



Pernod Ricard

- Elaboración de toda la estrategia del proyecto para el desarrollo del canal de ventas a cargo.
 - Diagrama de la nueva estructura de distribución para el canal.
 - Selección de la red de distribuidores en toda la región.
- Liderazgo del proyecto (Distribuidores Aliados) para el canal On Trade, la evolución del canal en el período 2006/ 2007 fue de un 149,2%.
- Participación en Comité de dirección general y desarrollo de planes estratégicos para el lanzamiento de productos al mercado argentino, en todos los canales de distribución.
 - Manejo de Trade Marketing en zona a cargo (Presupuestos generales y selección de agencias BTL y ATL)
 - Selección de los PDV de imagen para cada una de las marcas.
- Ejecución de planes de incentivo de ventas para los distribuidores aliados (Viajes a Cuba- Brasil-México- Europa).
 - Elaboración y ejecución de acciones BTL y lanzamientos de producto.
 - Activación de marcas en temporadas de invierno en centros de Sky.
- Acciones de imagen: Desfiles -Torneos de Golf -Torneos de Polo- Degustaciones al consumidor- Capacitaciones.
 - Negociación de todos los acuerdos comerciales y espacios estratégicos en los Puntos de venta.
 - Desarrollo de la imagen de las todas las marcas de la empresa en el área a cargo.
 - Administración y finanzas de las cuentas de a cargo.
- Elaboración e implementación plan de Vinos para la región. Este plan generó un volumen y facturación incremental de un 230%.

PERNOD RICARD

REGIONAL KEY ACCOUNT MANAGER REGIÓN CUYO - ARGENTINA (12-2001/ 11-2005)



Pernod Ricard

- Área a cargo para todos los canales de distribución (grandes cadenas, mayoristas - Distribuidores-Hoteles- Restaurants -Catering- Vinotecas).
- Superé durante mi gestión el presupuesto de ventas para la región en un 5% (año 2002), 15% en (año 2003) y 30% (año 2004).
 - Desarrollo integral del canal Distribuidores Proyecto Dominador. La evolución del canal en el 2003 fue de un 320%.
- Capacitación a la fuerza de ventas del canal distribuidores y desarrollo de incentivos para el cumplimiento de objetivos.
 - Diagramación de la nueva estructura de canales.
 - Reclasificación de clientes en la región.
 - Incorporación de surtido óptimo para las grandes cuentas de supermercados.
- Acciones de Trade Marketing. Mes del Whisky año 2003- Whiskies del Mundo 2004.
 - Equipo de Merchandisers a cargo (15 personas).
- Coordinación general de las tareas de logística, marketing y finanzas relacionadas con la región a cargo.
 - Desarrollo de espacios exclusivos para el canal On Trade.
 - Activación de las marcas del grupo en la temporada invernal

Experiencia

PERNOD RICARD
KEY ACCOUNT
(06-2000 / 12-2001)



Ejecutivo de grandes cuentas
(Supermercados Hipermercados Nacionales)

- Coordinación del plantel Merchandisers (50 personas a cargo)
- Gestión de pedidos, débitos y contratos anuales de las cuentas a cargo.
- Coordinación de acciones de Trade Marketing en los puntos de venta.
- Negociación de planes de acción por marca, y el respeto de precios sugeridos y mínimos de publicación para cadenas.

PERNOD RICARD
SUPERVISOR MERCHANDISERS Y PROMOCIONES
(03-1999 / 06-2000)



- Supervisión del departamento de Promoción y Merchandisers de la compañía.
- Coordinación del plantel Nacional (40 personas a cargo)
- Asistente de ventas en la gestión de pedidos en las tiendas.
- Negociaciones de exhibición de producto con encargados y gerentes de cadenas.
- Coordinación de acciones de Trade Marketing.
- Coordinación logística de materiales.
- Cronogramas de trabajo del equipo a cargo.

GUILLETTE COMPANY
COORDINADOR PLANTEL MERCHANDISERS
(03-1998 / 03-1999)



- Coordinación general de plantel Nacional de Merchandisers.
- Implementación de planogramas.
- Category Management.
- Negociación de espacios en góndola con gerentes de sucursal.
- Asistente del equipo de ventas.
- Manejo de pedidos en sucursales de grandes cuentas.

PROMOGROUP
SUPERVISOR DE PROMOCIONES
(01-1994 / 03-1998)



- Supervisor de eventos y acciones promocionales de grandes cuentas.
- Equipo a cargo
- Acciones de imagen y eventos corporativos.
- Activaciones BTL Vía pública– temporadas de verano e invierno.
- Torneos de Golf - Polo- Rugby.

Estudios

Formación Profesional Grado Superior
Licenciado en Comercialización y Marketing
Escuela Argentina de Negocios
Duración: 5 años

Idiomas

Español: Nativo
Catalán: Cursando nivel B1, en Consorci per a la normalització lingüística, en
Sant Cugat del Vallès.
Inglés: Nivel Intermedio

Programas informáticos

-Office: Excel, Word, PowerPoint, Outlook, -Mac (dominio avanzado)
-Photoshop.

CURSOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Programas de formación de Barcelona Activa para profesionales y emprendedores (2012)
-Claves para una comunicación eficaz.
-Co Branding.
-Comunicación para la consecución de objetivos de equipos de trabajo.
-Jornadas de emprendedores. Fundación empresarial para emprendedores E+E. (11/2011)
-Taller de "Comunicación efectiva". Overlap Consultores (2008)
-Taller de resolución de problemas. Overlap Consultores (2007)
(Proyectar la capacidad de análisis de situaciones problemáticas e interpretar caminos posibles de resolución)
-Proyecto de Mejora Competitiva (Canales de Distribución – Piqué Consulting Group) Enero 2003
-Selección de Distribuidores (Jelf- Commenge) Marzo 2001
-Acercamiento al Trade Marketing y administración de cuentas claves (CAD-Club Argentino de la Distribución)
Dictado por Chistophe Desprest. Octubre 2000
-El Category Management aplicado a la góndola (CAD-Club Argentino de la Distribución)
Dictado por Chistophe Desprest. Setiembre 99'
-Del Repositor al Merchandiser (CAD Hugo Herrasti)
El Líder como Coach (Wilson Learning) 99.
Cursos de Degustación y Conocimiento Integral del Vino (AVA- Asociación Vitivinícola Argentina) 99'