

CÉSAR DEL RÍO FERNÁNDEZ

Key Account Manager

Sevilla | 653 86 28 56 | cesar_delrio@hotmail.com | LinkedIn: linkedin.com/in/cesar-del-río-fernández-gestor-cuentas

Perfil Profesional

Key Account Manager con más de 12 años de experiencia en gran consumo y alimentación, especializado en la gestión de cuentas clave, negociación estratégica y dirección de equipos comerciales (7-17 personas). Reconocido por lograr incrementos de ventas sostenidos (+20% a +30% anual en Panceliac), por gestionar la zona con mayor cuota de mercado de Haribo a nivel nacional (según Nielsen) y por la introducción y consolidación de marcas en gran distribución. Experiencia en representación en ferias nacionales e internacionales.

Skills Clave

- Negociación estratégica con grandes cuentas (Carrefour, Alcampo, ECI, Bon Preu, Eroski, etc..)
- Gestión y desarrollo de clientes clave en gran distribución
- Liderazgo y coordinación de equipos comerciales (7-17 GPVs)
- Incremento de ventas y expansión de referencias en retail
- Desarrollo e implementación de planes estratégicos de cliente
- Análisis de ventas y seguimiento de KPIs para la toma de decisiones
- Optimización de surtido, visibilidad y trade marketing en punto de venta
- Representación de marca en ferias nacionales e internacionales

Experiencia Profesional

Panceliac – Key Account Manager

Febrero 2023 – Actualidad

Logros: Incremento de ventas +20% el primer año y +30% el segundo. Introducción anual de entre 1 y 4 nuevas referencias en gran distribución.

- Gestión y desarrollo de cuentas clave en operadores nacionales y regionales.
- Negociación de acuerdos y promociones con CRT.
- Dirección de un equipo de 17 GPVs, con mejora de eficiencia y cobertura comercial.
- Diseño e implementación de planes estratégicos de cliente.
- Representación en ferias nacionales (Alimentaria, Salón Gourmet, HIP) e internacionales de productos sin gluten, ampliando red de distribución.

Precocinados Simón's – Gestor de Cuentas

Septiembre 2021 – Enero 2023

Logros: Crecimiento de ventas de +10% anual. Introducción de nuevas referencias en clientes clave.

- Desarrollo de la marca y consolidación de cartera de clientes.
- Negociación regional con Carrefour y otros operadores.
- Gestión de proyectos de marca propia con clientes estratégicos.
- Asistencia a ferias de alimentación (Alimentaria, Salón Gourmet, HIP), generando acuerdos con distribuidores.

Fast Eurocafé S.A. – Cafés Oquendo – Gestor de Cuentas Andalucía y Extremadura

Marzo 2017 – Junio 2020

Logros: Incremento de ventas superior al 20% anual. Introducción de la marca en múltiples operadores regionales.

- Desarrollo de la marca en canal alimentación.
- Negociaciones regionales con Carrefour y grandes cuentas.
- Coordinación de equipo de GPVs para expansión de la marca.
- Asistencia a ferias de alimentación (Alimentaria, Salón Gourmet, HIP).

Haribo España S.A. – Gestor de Punto de Venta

Enero 2011 – Marzo 2017

Logros: Gestión de la zona con mayor cuota de mercado de España (según Nielsen). Coordinación de un equipo de 7 personas.

- Ejecución de acuerdos nacionales y regionales en punto de venta.
- Optimización de lineales, espacios adicionales y visibilidad.
- Negociaciones regionales y gestión de merchandising.
- Formación y acompañamiento de equipo en canal Pick&Mix, con ampliación de cobertura en más de 200 puntos de venta.
- Asistencia a ferias nacionales de alimentación, reforzando notoriedad de marca.

Vandermarliere Cigar Family – Gestor de Punto de Venta

Enero 2021 – Septiembre 2021

- Gestión de merchandising y visibilidad en estancos.
- Introducción de novedades y optimización de surtido.
- Resolución de incidencias y seguimiento de stock.

Formación

Bachillerato – IES El Majuelo (Gines, Sevilla)

Cursos especializados en Ventas