



Fecha de nacimiento: 31.03.1983  
28020 Madrid

Nacionalidad: Alemán

## EDUCACIÓN

2009 – 2010 Postgrado **Inteligencia de Negocio (BI)** – EOI Escuela de Negocios  
2001 - 2007 **Licenciatura en Administración y dirección de Empresas** - Pontificia Universidad Javeriana

## EXPERIENCIA LABORAL

2017-Actualmente **Findus España (Nomad Foods) – Group Account Manager.** Jefe de equipo de cuentas nacionales y regionales de la zona centro y noroeste con una participación de más del 40% sobre las ventas de la compañía. Cuatro reportes directos. Responsabilidad directa sobre cuentas nacionales como Carrefour, DIA, ECI, Auchan y regionales como Ahorramas, Gadisa, Alimerka, entre otras.  
Gestión estratégica de las cuentas, elaboración de planes anuales y coordinación de las palancas de crecimiento con el resto de las áreas de la compañía. Supervisión de la política comercial y responsabilidad total sobre los objetivos comerciales.

2013-2017 **Kimberly Clark – Customer Business Unit Manager.** Gestión Integral de cuentas estratégicas para la compañía (Grupo Carrefour, Alcampo, Simply, Aldi) Negociación anual de plantilla, negociación de la estrategia promocional, definición del surtido e interlocución constante con los responsables de compras de cada una las cuentas. Responsabilidad total sobre la consecución de objetivos y gestión integral del P&L de cada cuenta.

2012-2013 **Kimberly Clark – Key Account Manager.** Desde 2012 y en paralelo con las funciones de analista de negocio: Responsabilidad total sobre la gestión comercial de Supersol e Hiperdino, incluyendo la negociación anual de plantilla, negociaciones de surtido, planes promocionales y gestiones comerciales en general.

2011-2013 **Kimberly Clark – Trade Champion (Analista de negocio).** Análisis de la eficiencia promocional, seguimiento y control de resultados, targeting y segmentación de clientes, Gestión de objetivos presupuesto de ventas e incentivos. Definición de la política comercial y coordinación de la misma con las diferentes áreas de la compañía (ventas, marketing, logística, etc.) Análisis del P&L por cliente y categoría.

2008-2011 **Laboratorios HEEL- Business Analyst.** Análisis y control de la efectividad de la fuerza de ventas (SFE), cálculo y elaboración del plan de objetivos e incentivos (forecast de venta por territorio), Targeting y segmentación de clientes, análisis de competencia y mercado, elaboración de Dashboard para la red de ventas e informes de venta para la dirección general (KPIS), gestión de datos de IMS, mantenimiento y soporte del CRM, formación a la red comercial.

2007-2008 **Laboratorios HEEL- Sales Support.** Soporte operativo a la red de ventas, análisis de resultados, gestión del CRM y herramienta de análisis “Sales Force Analyzer”, gestión ERP “JD Edwards”, organización de eventos de formación médica, organización de reuniones comerciales.

## OTROS

**Español** Nativo  
**Inglés** Nivel alto (oral y escrito).  
**Alemán** Nivel Intermedio (oral y escrito)

**Windows** Dominio de Excel, Word, PowerPoint, Project  
**CRM, ERP, BI** **CRM:** SAP, Force Pharma, Update Aquis; **ERP:** SAP R3, JD Edwards; **BI:** SAP BW, IMS Sales Analyzer, Data View, Sales Force Analyzer, Update Analytics, Microstrategy **Otros:** Mappoint.

**NEGOCIACIÓN:** GAP partnership, Sentinel, GIC Training