
ID-56852 ALEX



DIRECCION:

Barcelona

EXPERIENCIA PROFESIONAL

• THE KRAFT HEINZ COMPANY

AREA MANAGER. RETAIL DIVISION. Desde Mayo 2019 hasta la actualidad, (Barcelona).

Responsable de las cuentas de Retail en Cataluña, Aragón, Baleares y Andorra.

Gestionando íntegramente las principales cadenas de supermercados: BON PREU, CONDIS, SORLI, FRAGADIS, BON AREA...

Principales tareas:

- Consecución de la cifra según los KPI's marcados por la compañía.
- Negociación de plantillas/contratos anuales.
- Elaboración de P&L's para propuestas promocionales y acciones incrementales.
- Colaboración con Category en la gestión por categorías y propuestas de surtido.
- Colaboración con Trade Marketing para asegurar la correcta ejecución en el PV durante los eventos/campañas y perfect store.
- Forecast semanal de toneladas y facturación por clientes y categorías.

Portfolio:

ORLANDO (Tomate frito y triturado), HEINZ, KRAFT, HP, LEA PERRINS, BULL'S EYE (Salsas de mesa).

• COTRADING

KEY ACCOUNT MANAGER NACIONAL. Desde Marzo 2016 hasta Mayo 2019, (Granollers).

Importación y distribución de productos de alimentación de gran consumo en colaboración con los fabricantes más importantes a nivel internacional.

Actuando como filial de cada fabricante, mediante fabricación de marcas propias (MDD) y la comercialización de las marcas para las cadenas de supermercados y la restauración organizada a nivel nacional.

Responsable de una cartera de clientes formada por las principales cadenas de la gran distribución a nivel nacional con una facturación de 10M € formada por: CARREFOUR, EROSKI, ALCAMPO, CONSUM, EL CORTE INGLES, GRUPO IFA, EUROMADI ...

Anteriormente también había gestionado de restauración organizada, como: TELEPIZZA, GRUPO ZENA, IBERSOL..

Principales tareas:

- Desarrollo de marcas propias mediante la participación en licitaciones o propuesta de nuevos desarrollos.
- Negociación de precios y plantillas de condiciones con las centrales de las cadenas de la gran distribución.
- Importación de productos estableciendo acuerdos comerciales con fabricantes internacionales.
- Elaboración del Business Plan, Plan de Marketing y Ventas por fabricante.
- Elaboración del P & L para cada contrato.
- Control de ventas y de stocks.
- Sourcing de nuevos fabricantes en las ferias internacionales.

Portfolio:

MCCAIN (Purés), ASSAN FOODS (Salsas), HOCHWALD (Lácteos), GRIESSON DE BEUKELAER, LAMERTZ, (Galletas), HAMLET, WALCOR (Chocolates), CONTINENTAL BAKERIES (Tostadas y tortitas), ZAMEK (Sopas y caldos), RUF (Repostería), SWEETLIFE (Edulcorantes), COUNTREE FOODS, THE GLOBAL GREEN (Conservas vegetales), KUIBURI (Conservas de fruta), MIDAV (Conservas de pescado), MEGABALTIC (Bebidas), IL VECCHIO FORNO (Panettones), RIEGELEIN, WINDEL, FIZZY (Campañas).

• REPRESENTACIONES EXCLUSIVAS

RESPONSABLE REGIONAL GRAN CONSUMO y FOOD SERVICE. Desde Oct 2012 a Febrero 2016, (Barcelona)

Como Responsable Regional de la zona de Cataluña y reportando al Director Comercial de cada fabricante, gestionaba una facturación de 2,5 millones de € en todos los canales; Cadenas de Supermercados Regionales (BON PREU, CAPRABO, SORLI, BON AREA...) Cash&Carries (MIQUEL ALIMENTACIO, COALIMENT...) y Distribuidores (DISBESA, COMERGRUP...)

Principales tareas:

- Desarrollo de negocio mediante la apertura de nuevos clientes y optimización de surtido.
- Negociación de plantillas comerciales, acuerdos promocionales y ejecución en PV.

Portfolio:

CHOVI (Salsas), VICENTE VIDAL (Snacks & Patatas fritas), LA FALLERA (Arroz), FERBA (Conservas vegetales), CORTIZO (Conservas de pescado), IBERITOS (Patés), COSTA (Bebidas vegetales)...

• GFK EMER AD HOC RESEARCH

TÉCNICO CUANTITATIVO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. Desde Enero 2011 a Diciembre 2011, (Barcelona)

- Realización de estudios de mercado: Mediante el análisis estadístico de datos y la elaboración de informes para clientes con resultados, conclusiones y recomendaciones.
- Clientes: Bayern, Henkel, Sony, etc.

• ABBEY BAR

BARBACK & FOOD RUNNER. Desde Junio 2010 a Septiembre 2010, (Londres)

• TELEFÓNICA MOVISTAR

TELEOPERADOR PROGRAMA DE PUNTOS Y TELEMARKETING. Desde junio 2006 a Septiembre 2006, (Barcelona)

FORMACIÓN

- Enero 2012 - Jun 2012	Holland University of Applied Sciences:	International Business & Management Studies
- Sept 2010 - Jun 2012	Universitat de Barcelona:	Licenciado en Investigación Técnicas de Mercado
- Sept 2006 - Enero 2010	Universitat de Barcelona:	Diplomado en Ciencias Empresariales
- 2004-2006	Institució "La Miranda":	Bachillerato en Ciencias Sociales.

- Curso Técnicas de negociación en la Cambra de Comerç de Barcelona
- Curso de Técnicas de Venta en el Instituto Superior de Marketing ISM-ESIC.
- Curso superior en Marketing Online y 2.0 en la Escuela de Empresa.
- Curso de Técnicas de Negociación en el Instituto de formación continua IL3 de la Universitat de Barcelona.
- Curso de Excel Avanzado en la Cámara de Comercio de Barcelona.

OTROS

Idiomas: Castellano y Catalán lenguas maternas, Inglés fluido (Beca Erasmus en Holanda, viajes frecuentes)

Hobbies: Viajar (Perú, México, Corea, Indonesia...), el cine, practicar Taekwondo (entrenamiento con maestros Coreanos).

Conocimientos informáticos: MS Office, SAP, SPSS, XTEL.

Carné de conducir y disponibilidad para viajar.