



David R.

Barcelona

Profesional con más de 10 años de experiencia en Gran Consumo y otros sectores, complementando equipos comerciales de alto desempeño, desarrollando relaciones comerciales con distribuidores y detallistas, participando y creando planes de marketing, estrategias de mercados, captación de nuevas cuentas, participando en cadenas de suministros, liderando proyectos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

❖ BUSINESS DEVELOPER REPRESENTATIVE



Abril 2019 – Actualmente

- Abrir nuevos puntos de venta para apoyar nuestros proyectos de crecimiento
- Gestionar eficazmente los puntos de venta, mejorando la visibilidad de nuestros productos y marcas de acuerdo con las directrices de Trade Marketing
- Aumentar la distribución y el volumen en los puntos de venta existentes
- Visitar y analizar periódicamente los puntos de venta, implementando y negociando actividades desarrolladas por Trade Mkt
- Ser el contacto exclusivo para nuestras marcas premium en su zona de actuación
- Negociar y gestionar relaciones contractuales con nuestros puntos de venta
- Crear "casas espirituales" para nuestras marcas (según las guidelines establecidas por Mkt)
- Ser responsable del presupuesto para su área de ventas
- Asegurar la disponibilidad, visibilidad y activación de nuestros productos en los puntos de venta
- Percibir el potencial de mercado de la cerveza premium en su respectiva área
- Analizar el rendimiento de los puntos de venta en base a los indicadores de rendimiento clave definidos
- Implementar el Sales Excellence Program en base a lo establecido por el Responsable del Canal On Trade
- Manejar y controlar periódicamente su presupuesto ZBB

❖ BUSINESS DEVELOPER



Febrero 2018 – Marzo 2019

- Desarrollo de la estrategia comercial centralizada
- Análisis del mercado y la competencia
- Previsión de ventas y posicionamiento de las marcas
- Visitas continuas a clientes directos y distribuidores
- Implementación del plan de marketing
- Desarrollo del canal HORECA

❖ BUSINESS DEVELOPER



Enero 2015 – Diciembre 2015

- Responsable por la captación de nuevos puntos de ventas
- Análisis de la competencia
- Implementación del plan de Trade Marketing
- Gestión de clientes claves

❖ KEY ACCOUNT MANAGER



Enero 2011 – Enero 2015

- Liderar el lanzamiento de productos en territorio nacional
- Responsable del equipo comercial
- Planificación de las estrategias comerciales
- Ejecución del Marketing Plan

❖ KEY ACCOUNT MANAGER



Enero 2001 – Enero 2006

- Implementé los planes de venta, calculo y seguimiento de la evolución de márgenes vrs resultados del canal horeca
- Formé a comerciales de distribuidores para asegurar la correcta implementación de las marcas asignadas.
- Negocié con cadenas del sector (Cuentas Clave) en la provincia de Barcelona.
- Planificación de promociones y ofertas adaptadas a la necesidad del distribuidor
- Gestión de red distribuidores.
- Cierre de plantillas anuales
- Colaborar con el departamento Legal y la fuerza de ventas en la definición de las directrices de los contratos con los

Proyectos profesionales

Fundador del Grupo Ilusión Water - Empresa familiar de nueva creación con dos divisiones, envasado de agua de manantial en Asturias (Pola de Somiedo) y de construcción de Piscinas y obra Civil. Año 2007 – Año 2010.

APTITUDES Y CONOCIMIENTOS

- ✓ Project Management and Self Development
- ✓ Strategic Thinking & Decision Making
- ✓ Coaching & Leadership
- ✓ Change Management
- ✓ Sales Performance Management
- ✓ Asertividad y asesoría en las ventas
- ✓ Liderazgo Situacional
- ✓ CRM, ERP, OFFICE

❖ IDIOMAS:

- ✓ Inglés – Nivel intermedio
- ✓ Español – Nativo
- ✓ Catalán - Nativo