



ANTONIO
CAMARERO

Key Account Manager



Sobre mi

Carácter emprendedor, trayectoria dirigida a la venta y con iniciativa propia. Como lema honestidad y rigurosidad en el trabajo.



CONTACTO

Teléfono

647 300 951

Email

a.camareromorales@gmail.com

Dirección

C/ Almagro, 5
Torrejón de Ardoz – Madrid.

Edad:

49 años – 29 Julio - 1973



HABILIDADES

Capacidad de negociación.	●●●●●
Trabajo en equipo.	●●●●●
Gestión GGCC Retail.	●●●●●
Gestión GGCC Food Service.	●●●●●
Constancia.	●●●●●
Comunicador.	●●●●●



SOFTWARE

SAP SE

●●●●●

Office

●●●●●

Business Objects

●●●●●



IDIOMAS

Preparando nivel Frist Ingles (B2)



EXPERIENCIA LABORAL

2024 - ACTUAL:

MAHESO, KAM, Regreso al mundo del congelado en este caso con marca y MDD, gestión a Nivel Nacional de IFA y EUROMADI, y cuentas Nacionales, tales como Carrefour, Alcampo, Dia, Corte Ingles, Family, Ahorramas, entre otras.

2021 – 2024:

ACICO, KAM, Cambio de sector dentro de la alimentación, para defender un proyecto de MARCA, nuevo reto que me llega para gestionar el departamento comercial tanto en el CANAL RETAIL como DISTRIBUCION, gestionando cuentas directas y centrales de compra como IFA, DESARROLLO DE MARCAS, etc. CLIENTES DIRECTOS DE DISTRIBUCION NACIONAL.

2020 – 2021:

Vircar, Como KAM, me incorporo a una joven empresa, para establecer estrategia comercial, incorporación de clientes nuevos, tanto en Distribución como en canal Retail. Retos establecidos, aumento de ventas, implantación de nuevo sistema de trabajo y expansión de negocio.

2017 – 2020:

Berlys – GRUPO MONBAKE, Incorporación a nivel nacional como Key Account Manager. Cartera formada entre otros por Carrefour, Eroski, DIA, Auchan, Aldi, Lidl, Uvesco, Semark, Consum... Estableciendo anualmente objetivos y estrategias. Negociación de plantillas, introducción de nuevas referencias coordinando con Trade y trabajo diario con I+D, Control de Gestión, Calidad, Customer Service. Trabajo de captación e incorporación de nuevos clientes.

2012 – 2017:

Orio Tradición-Bellsola, KAM con gestión de cartera tanto en FOOD-SERVICE como RETAIL en el departamento de Cuentas Nacionales, con cartera de clientes McDonalds, Melia, Nh, Vip's, Rodilla, Ahorramás, entre otros. Gestión de clientes clave en Madridcanal Restauración Organizada. Amplio trabajo en la captación de nueva cartera y búsqueda de nuevas oportunidades. Implicado directamente en la estrategia de ambos canales.

2009-2012:

Pastisart, KAM y Gestor Distribuidores, con dependencia directa de la dirección general de la compañía. Miembro del comité de producto. Creación del canal RETAIL, ya que hasta el momento la empresa era interproveedor de una gran cuenta del canal moderno. Introducción en corto plazo de cadenas locales y nacionales que actualmente son principales clientes de este fabricante.

2003-2009:

Orio, Gestor de punto de venta (GPV) en RETAIL entre los años 2003 a 2005 gestionando surtidos y realizando visitas organizadas para el seguimiento de ventas promoviendo la compra de referencias de libre surtido. Informe diario por cliente y reunión semanal de seguimiento. Promoción KAM en 2005 con cartera fija y búsqueda de nuevos clientes canal moderno.

2002-2003:

Palpan Castilla, Comercial en Madrid venta directa, ampliación de surtido y gestión de cartera existente. Principal labor de captación de cliente directo siendo responsable de toda su gestión y seguimiento.



FORMACION ACADEMICA

1993: Maestro Técnico Industrial, Electrónica Digital Moderna (FPII) Colegio Salesiano Santo Domingo Savio.

1990: Auxiliar Técnico, Electrónica Básica (FPI) Mismo centro.



INTERES

Rápida y amplia capacidad en el aprendizaje. Comprometido con un proyecto e interés por sentirme miembro de un equipo enfocado a un objetivo común.