

ID-5622 Raúl

Barcelona



Profesional de 41 años (18/03/1980), con más de 12 años de experiencia en puestos de gestión comercial en diversas multinacionales de sectores como alimentación, café, bebidas y servicios.

Siempre me he preocupado por conocer y entender al consumidor final, así como al canal, mostrando mi motivación y la de mi equipo por merecer la confianza del cliente. Comprometido con el resto de departamentos de la empresa y su cultura empresarial. Me presento con catalán nativo e inglés a nivel intermedio (C1)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

02/2020 – Actualidad

Director Territorial en Diana Soluciones Comerciales (Grupo CTC)

- Responsable de las delegaciones de Cataluña y Aragón en la BU de Trade Marketing,
- Lidero la acción comercial en la zona y la gestión de las cuentas actuales en clientes de gran consumo de todos los sectores (redes comerciales, GPV's, implantaciones, ..)
- Gestión integral de la P&L.

11/2018 – 02/2020

Responsable Comercial en Juvé & Camps

- Gestión de distribuidores del canal Horeca en Baleares, Cataluña y Huesca.
- Negociación con centrales hoteleras de ámbito nacional.
- Gestión de un equipo de 3 comerciales de hostelería directa en Cataluña.
- Definición de objetivos y planes de acción por zona y tipología de cliente, formación y acompañamiento al equipo comercial.
- 6 MM€ de facturación. Principales clientes Grupo Palladium, Meliá, Coperama.

01/2017 – 11/2018

National Key Account Manager en Davigel (Sysco Spain)

- Gestión de las principales cadenas hoteleras nacionales, consiguiendo el EBIT asignado a la cartera, margen por producto, así como el correcto mix de productos.
- Definición de estrategias por cliente, asignación a los comerciales de nuestras Delegaciones a nivel nacional y seguimiento.
- Principales clientes: Meliá, Barceló, Iberostar, Hilton, Starwood, H10, Selenta, Coperama, QTM, Hoteles Santos.
- Gestión de una cartera de más de 4,5 MM€ de facturación.

01/2015 – 01/2017

Área Manager Cataluña en JDE Coffee para el canal BaReCa.

- Supervisión de la política comercial en los distribuidores asignados
- Previsiones de ventas por referencia. Cifra de negocio, márgenes y objetivos.
- Animación del equipo de ventas del distribuidor, formación y acompañamientos a puntos de venta de imagen y volumen.
- Gestión de cartera de más de 2,5 MM€.

06/2012 – 01/2015

Gestor de área en Escolà Distribución.

- Gestión comercial de hoteles, grupos de restauración, alta restauración y coctelerías.
- Manejo de los planes promocionales y desarrollo nuevos junto con las marcas representadas (vinos y espirituosos).
- En mi etapa, consolidé crecimientos de más del 20%

09/2010 – 03/2012

Coordinador comercial Nacional en MPP Marketing para Maxxium

- Gestión 22 promotores de Horeca día a nivel nacional que
- Establecimiento de objetivos por marca y promotor, control de los mismos, detectar desviaciones, aplicar medidas correctoras, diseño de promociones ad-hoc y coaching comercial.

03/2008 – 03/2010

Gestión de restaurante en propiedad hasta su venta.

10/2007 – 04/2008

Trade Marketer Alimentación en S.A. Damm en el periodo de prácticas.

- Diseño y análisis de promociones de las distintas marcas para los diferentes clientes
- Propuestas de gestión por categorías.

10/2006 – 04/2007

Gestor de Hostelería en Diageo en las zonas de Madrid y Valencia.

- Formando parte de la “Escuela de Ventas” de Diageo.
- Responsable de promocionar las marcas en los distintos puntos de venta de la zona,
- Detección de oportunidades para la compañía.

DATOS ACADÉMICOS

- **Executive MBA** en ESIC en 2016.
- **Programa Superior en Dirección de Ventas** por el ESIC en el 2008.
- **Master en Marketing** en el ISM- ESIC Barcelona en el 2005
- Diplomado en **C. Empresariales** en el 2005.