

CURRICULUM VITAE



• DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos	Óscar D.
Dirección:	28047 Madrid
Fecha de nacimiento:	7 de agosto de 1972

• ACERCA DE MÍ.

Profesional con más de 20 años de experiencia como Key Account Manager y Área Manager en varios sectores del mercado como Perfumería, Cosmética y Pequeño aparato electrodoméstico. Toda mi trayectoria profesional la he desarrollado en prestigiosas compañías multinacionales como Henkel, LVMH, Angelini Beauty, Conair-Babyliss o Clementoni. Habitado a trabajar bajo presión, he sido parte activa de los departamentos comerciales de dichas compañías, logrando mis objetivos tanto personales como de equipo. Gestor de grandes cuentas y responsable de equipos comerciales. Audaz, organizado con experiencia en negociaciones estratégicas y capaz de tomar decisiones.

• FORMACIÓN UNIVERSITARIA.

Mayo 95 Licenciado en **Gestión Comercial y Marketing** por E.S.I.C. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

• IDIOMAS

Inglés High Intermediate - B2-C1 Level. Ready for First Certificate.
Italiano A2. Curso 1 año clases particulares empresa y uso circunstancial laboral

• CURSOS Y SEMINARIOS.

Julio 05	Curso de “ Técnicas de Negociación ” por SEG—Sistemes, Estratègies i Gestió (24 horas)
Marzo 05	Curso de “ Planificación Comercial ” por SEG—Sistemes, Estratègies i Gestió (16 horas)
Octubre 04	Curso de “ Dirección y Desarrollo de Personas ” por SEG-Sistemes, Estratègies i Gestió (Mód 2, 16h)
Mayo04	Curso de “ Dirección y Desarrollo de Personas ” por SEG-Sistemes, Estratègies i Gestió (Mód 1, 16h)
Julio 03	Seminario de “ Negociación Basada en Principios ” por Brownlee & Associates (24 horas)
Diciembre 01	Seminario de “ Técnicas de Escucha Activa ” por KPMG Consulting. (8 horas)
Julio 01	Seminario de “ Control y Gestión Óptima del Tiempo ” por KPMG Consulting. (18 horas)
Junio 00	Curso de “ M.P.P. Management of Performance and Potencial ” por el Dpto Internacional de RRHH LVMH. (8 horas)
Abril 00	Seminario de “ Negociación Comercial ” por Price Waterhouse & Coopers. (20 horas).
Junio 99	Curso de “ E.C.R. Efficient Consumer Response ” por Henkel Ibérica (20 horas).
Abril 99	Curso de “ Técnicas de Negociación en Gran Consumo ” por Tandem Consultores (40 horas).
Diciembre 97	Seminario “ Técnicas de Venta y Merchandising ” por Overlap (Consultores en Marketing y Formación). (40 horas).
Marzo 93	Seminario de “ Informática aplicada a la investigación del Merchandising ” por Planesic Junior Empresa. (25 horas).
Enero 93	Seminario de “ Técnica y práctica del Muestreo ” por Planesic Junior Empresa. (25 horas).

• IT

- **Entorno Windows:** Paquete Office con Excel, Word, Power Point
- Usuario de trabajo con **Aplicaciones SAP, Business Warehouse y Vincle**
- Usuario de trabajo con **Aplicaciones Cap Gemini** dentro de Lotus Notes.



• EXPERIENCIA PROFESIONAL

Jun 91-May 95 Durante los 5 años de mis estudios en ESIC, trabajé como Administrativo en el Dpto. de Cajas de El Corte Ingles, colaborador de la Junior Empresa PLANESIC para Alcampo, Mercadona o RENFE, realizando estudios de mercado y merchandising. Y disfruté de una Beca de Prácticas en el departamento de Marketing de Intel Iberia Corporation.

Ene 97-Dic 99 **Henkel Ibérica, S.A.** para la división **Schwarzkopf & Henkel Cosmetics**. Multinacional alemana con una facturación aproximada de 120M€ en el sector de Beauty Care

Delegado Comercial Reportando al Jefe Regional de Ventas zona centro formando parte del equipo de 10 comerciales.

Responsabilidades: Ventas y apoyo a la distribución y el merchandising de los productos, en colaboración con los departamentos de Marketing y Trade Marketing.

Área de trabajo: Madrid, Castilla León, Extremadura y Castilla La Mancha.

Logros: Incremento de la cifra de facturación de la compañía y obtención de los objetivos anuales de venta

Ene 00-Abr 04 **LVMH Perfumes y Cosméticos Ibérica, S.A.** Multinacional francesa con una facturación superior a los 200M€ en el mercado de la Cosmética y Perfumería Selectiva. Marcas **Givenchy Parfums** y **Kenzo Parfums**.

- **Delegado Comercial** en Givenchy Parfums reportando a Dirección Comercial.

Responsabilidades: Gestión de cadenas nacionales como Bodybell-Juteco y cuentas regionales como Perfumerías El Pínel y Perfumerías Mendoza.

Área de trabajo: Madrid, Castilla y León, Galicia y Extremadura.

- **Key Account Manager** en Kenzo Parfums reportando a Dirección General.

Responsabilidades: Implementación de la filial de Kenzo en España. Responsable de **El Corte Inglés** como principal cuenta de la compañía con implantación de stands propios de la marca, con un equipo de 8 Beauty Advisors. Además de la gestión de cadenas nacionales e internacionales como **Bodybell-Juteco, Primor, Douglas, Marionnaud o Sephora**

Área de trabajo: Total territorio nacional.

Logros: Habiendo participado en la consecución de los objetivos de la compañía se me propone a nivel interno como Key Account Manager cuando se instala la filial de Kenzo dentro de la compañía nacional.

Abr 04-Jun 13 **Angelini Beauty** multinacional española filial de Angelini Group (Italia) con una facturación aproximada de 50M€ fabricante de perfumería y cosmética selectiva de las marcas Armand Basi, Ángel Schlesser, Custo Barcelona y Anne Moller, y distribuidora de marcas italianas como Dolce&Gabbana, Versace, Moschino o Dsquared2.

Key Account Manager – Supervisor de Equipo y Área de Ventas

Reportando a Dirección General con un equipo de 5 delegados comerciales, 7 GPs y 37 Beauty Advisors.

Responsable de la cuenta de **El Corte Inglés** y cuentas clave (cadenas de perfumería nacionales e internacionales como **Bodybell-Juteco, Sephora, Douglas, Marionnaud, Primor**, etc.

Responsabilidades:

- Ventas y Análisis de la evolución de cada cliente en los últimos años para establecer los límites de mejora de condiciones comerciales.
- Implementación de Planes de Marketing Anuales. Planificación anual con los departamentos de Marketing y Trade Marketing. Periodificación de lanzamientos y planes promocionales.
- Selección, formación y supervisión de equipos comerciales.
- Seguimiento de los planes de amortización de Stand propios en Grandes Almacenes y estudio del Break Even para nuevas implantaciones o reformas de stands amortizados.

Logros: Consecución continuada de los objetivos de la compañía. Promoción interna y adquisición de responsabilidades estratégicas con nuevas líneas de producto.



-
- Nov 13-Oct 14 **You Are The Princess, S.L.** empresa española con una facturación de 4M€ en accesorios de belleza.
Director Comercial responsable de la Expansión de la compañía, captación y mantenimiento de la cartera de clientes. Detección de oportunidades de negocio y colaboración estrecha con el departamento de importación para implementación de nuevos productos. **Resultado principal**, apertura de nuevos clientes como Grupo Primor y Supermercados Ahorramas
- Responsabilidades:**
- Identificación de clientes objetivo y establecimiento de surtidos por cliente.
 - Estudio de productos propuestos desde la central de compras en China para determinar el catálogo óptimo por cliente
 - Preparación y presentación del proyecto de implantación del catálogo estimado a los clientes. Establecimiento de condiciones comerciales, logísticas, promocionales, etc. para cubrir las necesidades del cliente y conseguir que el negocio fuera rentable para ambos interlocutores.
- Nov 14-Jul 17 **Conair Corporation** para las marcas **Babyliss y Cuisinart**, multinacional americana-francesa con una facturación de 20M€ en el sector de Pequeño Electrodoméstico de cuidado personal y de cocina de alta gama.
Key Account Manager reportando al Country Manager con un equipo de 6 delegados comerciales
- Responsabilidades:**
- Gestor de grandes cuentas como Grupo **El Corte Inglés** en varios departamentos como Electrónica y Perfumería; además de cadenas de hipermercados como **Hipercor** o **Alcampo** y Cadenas Especialistas en Electrónica como **Worten**.
 - Planificación e implementación del Annual Business Plan.
 - Negociación de surtidos, Condiciones Comerciales anuales y tácticas, Plan de Marketing.
 - Análisis del Budget requerido desde la matriz en Paris para preparar la estimación de beneficio por cliente y por producto.
 - Estimación de surtido de referencias por cliente dependiendo de los intereses comerciales para llegar al Budget.
 - Preparación de calendario de lanzamientos anuales y establecimiento de las tarifas referencia a referencia, teniendo en cuenta el COG (cost of good) para cubrir las necesidades de beneficio requerido desde Paris.
 - Revisiones mensuales de Forecast de acuerdo con el Budget anual.
 - Lanzamiento de novedades, presentación y plan promocional de cada uno de los productos a lanzar al mercado.
- Logros: Participación en el aumento de la facturación de la compañía. Consecución de objetivos de distribución y beneficios operativos.
- Mar 18-Actual **Clementoni Ibérica SL**, multinacional italiana del sector de Juguetería, fabricación y distribución; con una facturación de alrededor de 15M€ como National Account Manager reportando directamente al Country Manager y coordinando a nivel funcional un equipo comercial de 5 delegados internos y 3 agentes externos.
- Responsabilidades:**
- Gestión de los TOP 5 clientes de la compañía en los diferentes canales, Hipermercados como Carrefour y Alcampo, Especialistas como TOYS'US, y cadenas de detallistas como Juguetos y Toy Planet. Negociación de acuerdos anuales de condiciones comerciales nacionales y coordinación de acuerdos internacionales.
 - Preparación junto al Country Manager del Budget anual de la compañía, así como la revisión periódica de los diferentes Forecast con el fin principal de conseguir los objetivos de compañía bien por canal o por categoría de producto.
 - Análisis de márgenes por categorías y líneas de producto para establecer las tarifas anuales de precios.
 - Gestión del Business Plan en combinación con los departamentos de Fabricación, Marketing y Trade Marketing de la compañía en Italia. Elección de gama de productos, nuevos lanzamientos y planificación de campañas de Permanente y Navidad.
 - Coordinación del equipo de ventas sin dependencia jerárquica en este caso, pero sí total organización para poner en marcha los planes comerciales a nivel nacional en los diferentes canales.
-