

ID-48398

Madrid



Experiencia Profesional

- **04/2017-Act. Centro de Estética Consultor** Plan de empresa, puesta en marcha, optimización de recursos. Implantación de métodos de trabajo. Desarrollo visual y de marketing. Análisis de rentabilidad y amortizaciones. Gestión de compras y relación con proveedores.
- **05/2018-12/2018 AB-INBEV Wholesaler Account Manager**
 - Gestión de los Distribuidores de Horeca de Málaga y Cádiz (Campo de Gibraltar y Tarifa), planes de desarrollo de las marcas, acuerdos promocionales, negociación de contratos y análisis de ventas.
- **04/2017-04/2018 Creación y desarrollo de Web** fotográfica destinada a la gestión visual de marca personal enfocada tanto a perfiles profesionales, corporativos como personales (redes sociales).
- **09/2015-03/2017 GEDESCO S.A.** Alim. Congelada (Maheso) Nacional/Internacional; Fact. 85M€; 400-500 empl.
KAM Cataluña, Andalucía y Baleares:
 - Gestión marca Maheso y MDD (Condis, Bon Preu, HD Covalco, Miquel Alimentació, Covirán, Piedra Trujillo, Hermanos Martín, Híper Manacor, etc.)
 - Elaboración de Planes Account; negociación de Plantillas y Tarifas.
 - Análisis de datos de Mercado Nielsen, Kantar e IRI.
 - Coordinación 1 GPV zona Cataluña.
 - Consecución de Objetivos tanto de facturación (1,5M€) como de margen (+120%).
 - Cierre negociación alta en Covirán, acuerdo 1ª cabecera exposición en Bon Preu, creación de sistema de implantación de acuerdos comerciales en asociados de central de compras.
- **07/2009-09/2015 FRUTAPAC, S.A.** Import/Dist. Multimarca (Cervezas, Confituras, Conservas); Fact. 18M€; 15-20 empl.
RAM Área Noreste Nacional:
 - Principales cadenas regionales, HD Covalco, Condis, Sorli, Fragadis, Supsa, etc.
 - Gestión de distribuidores (formación de venta) de Canal Tradicional y Horeca (Grup Nolla, Exbel, Cooperativa Hostelería de Navarra, Beerlagun, etc.).
 - Elaboración de presupuestos anuales, gestión integral clientes (plantillas, tarifas, promociones).
 - GPV en Hipermercados (Alcampo, Carrefour, ECI/Hipercor, Eroski y Makro).
 - Cierre introducción en HD Covalco, Fragadis.
 - Triplicar las ventas de la zona en 4 años.
- **01/2008-07/2009 ALCAMPO, S.A.:** Multinacional Gran Distribución, (Sant Boi) 300 empleados.
Jefe de Sección de Ultramarinos Dulce (Cafés, Cereales, Galletas, etc) y Self Discount.
 - Gestión integral de las secciones asignadas y su cuenta de explotación.
 - Gestión de equipo comercial de 5 personas.
 - Control de PVP's y márgenes, stocks, campañas, pedidos, implantaciones.
 - Negociación con proveedores.
 - Reapertura integral de tienda y reimplantación de las 2 secciones.
 - Optimización de stocks (reducción de más del 30% inmovilizado).
 - Etiquetado 2 lenguas oficiales del Self Discount y mejoras de presentación productos frescos.

Otras Experiencias

- **01/2007-12/2007 GRUP SEVICA:** Empresa sector logístico/textil, 50 empleados:
Jefe de Logística, recepción de mercancías, envíos, incidencias, metodología de trabajo, etc.
 - Gestión de equipo de más de 15 personas. Principales clientes Burberry, Massimo Dutti y Pull & Bear. Entorno SAP.
- **06/2006-01/2007 NOVO ALUGAS, S.A.:** Empresa venta productos wellness/ducha/baño.
Administrativo/Comercial/Logística Gestión de delegaciones de ámbito nacional.
 - Control de clientes, atención telefónica, tramitación de pedidos, logística, facturación, etc. Entorno Navision.

Formación Académica

- **1998-1999 E.T. Informática** (Málaga): 1º Informática de Gestión
- **1996-1998 E.U. Estudios Empresariales** (Málaga): 1º Ciencias Empresariales

Formación Continuada

- **Programas de gestión:** AS400, SAP, Navision, Siebel/SGC, Axapta, OFFICE, MAC.
- **Idiomas:** Español (nativo), Catalán (intermedio), Inglés (intermedio)
- **Curso de Marca Personal:** Escuela Atelier Andrea Vilallonga
- **Formación de Gestión y Marketing:** Centro Auchan (Madrid) y E-learning