



DAVID MONFILLO

NATIONAL ACCOUNT EXECUTIVE

Madrid, 28850, Spain

665873038

monfito12@gmail.com

SOBRE MÍ

Ejecutivo de cuentas nacionales con más de 10 años de experiencia en ventas y marketing en el sector de gran consumo (Bacardi, Diageo, Mahou). Especializado en la gestión de cuentas clave, negociación estratégica y desarrollo de negocio. Lidero acciones comerciales y de marketing para maximizar resultados, destacando por mi capacidad de adaptación, liderazgo y enfoque en objetivos.

HABILIDADES

GESTIÓN DE CUENTAS CLAVE Y MAYORISTAS

NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y CIERRE DE ACUERDOS

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING

LIDERAZGO DE EQUIPOS Y GESTIÓN DE RESULTADOS

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y ADAPTACIÓN COMERCIAL

ENLACE

LinkedIn:
www.linkedin.com/in/david-monfillo-quicios-a6845bb6/

IDIOMAS

CASTELLANO

INGLÉS

PERMISO DE CONDUCIR

Categoría del permiso de conducir
Carné de conducir.

EXPERIENCIA LABORAL

DIAGEO

España
oct. 2024 - abr. 2025

Key Account Manager

- Gestión de cuentas clave: Gestión estratégica de cuentas clave nacionales en el sector de Hostelería Organizada, incluyendo marcas como Restalia, Foodbox, Grupo Lalala y Casa Carmen.
- Desarrollo comercial: Negociación de acuerdos, definición de planes promocionales, desarrollo de planes de cuentas individualizados y establecimiento de políticas de precios.
- Análisis y crecimiento: Análisis de datos de ventas, identificación de nuevas oportunidades de negocio y gestión de cuentas 3rd Space para grandes festivales.

BACARDI

España
ene. 2021 - oct. 2024

Business Manager

- Gestión de los clientes más importantes en el distrito de Chamartín, liderando estrategias de expansión.
- Definición e implementación de estrategias comerciales, controlando resultados y optimizando la ejecución. Logros destacados:
- Aumento de la cartera de clientes clave en un 20%, superando las previsiones anuales.
- Desarrollo de estrategias locales que elevaron la cuota de mercado de la marca en la zona asignada.

BACARDI

España
nov. 2017 - ene. 2021

Regional Account Manager

- Gestión de mayoristas y desarrollo de acuerdos comerciales directos.
- Implementación de acciones comerciales y acompañamiento estratégico a la fuerza de ventas. Logro destacado:
- Expansión del volumen de ventas en un 12%, superando la competencia en puntos clave.

BACARDI

España
jun. 2016 - nov. 2017

Promotor Comercial

- Acompañamiento comercial del Mayorista
- Venta Directa.
- Implementación y supervisión de las acciones comerciales.

MAHOU DISTRIBUCIONES HNOS RUIZ

sep. 2013 - jun. 2016

Gestor Comercial Concesionario Oficial

- Gestión de Clientes.
- Negociación condiciones comerciales.
- Venta Directa.

EDUCACIÓN

ESIC
BUSINESS&MARKETING SCHOOL
2017

Programa Superior en Dirección de Ventas

I.E.S VALLE INCLAN
2006

Bachillerato