

**ID-60461 Jordi**



## **Experiencia professional**

**07/19-2/23. KAM Vallformosa**

**Barcelona.**

- Responsable de la gestión integral de las cuentas clave de la empresa.
- Responsable de analizar la cuenta de resultados del cliente: evolución de ventas, condiciones comerciales, costes, rentabilidad y nuevas oportunidades de negocio.
- Detección y captación de nuevos clientes/distribuidores negociando las condiciones comerciales.
- Definición del presupuesto anual y acciones para la consecución de éste.
- Responsable del plan de incentivos y calendario promocional anual.
- Análisis y conocimiento de la competencia y tendencias del mercado tratando de identificar nuevas oportunidades para mejorar la cuota de mercado.
- Informes de ventas: ventas consolidadas, rentabilidad y expectativas de crecimiento y/o medidas correctoras.

**12/17-12/18. KAM Regional Eckes Granini**

**Barcelona.**

- Responsable de la gestión comercial de la marca (canal Horeca y moderno) y de los grupos de distribución asignados.
- Análisis y conocimiento del mercado para definir estrategias y actuaciones comerciales según su necesidad y tendencia.
- Detección y captación de clientes a nivel de provincia y región.
- Búsqueda de nuevos distribuidores negociando los acuerdos comerciales.
- Control íntegro Sell in y out.
- Acciones promocionales y/o medidas correctoras.
- Responsable budget anual. Previsiones ventas, gastos, ingresos y medidas correctoras.

**07/16-09/17. Store Mánager Portland Variety.**

**Toronto.**

- Responsable de gestionar y dirigir la cafetería del restaurante en cuanto a staff, compras, ventas y proveedores.

**06/14-04/16. Store Mánager Starbucks****Dublín.**

- Gestión integral de la tienda a nivel organizativo, comercial y de RRHH.
- Responsable de la cuenta de explotación de la tienda: ingresos, gastos, gestión de proveedores a nivel local y europeo, merchandasing y stock.

**08/07-04/13. KAM Regional Grupo Damm****Barcelona.**

- Responsable de la relación comercial con los distribuidores y subdistribuidores.
- Análisis y conocimiento continuo de la competencia y tendencias del mercado tratando de identificar nuevas oportunidades y definiendo acciones que mejoren la cuota de mercado y el posicionamiento de la empresa.
- Búsqueda de posibles nuevos distribuidores negociando los acuerdos comerciales.
- Introducción y adaptación de productos y formatos en el canal horeca y retail.
- Implementar junto con la Dirección Comercial la estrategia comercial de la compañía: clientes, marcas, política de precios, etc.
- Informes de ventas: ventas consolidadas, rentabilidad y expectativas de crecimiento y/o medidas correctoras si aplica.
- Responsable del presupuesto anual, previsiones de ingresos y gastos y medidas correctoras si es necesario.

**09/05-07/07. Comercial Ventas Grupo Disbesa****Girona.**

- Responsable comercial de una determinada zona geográfica. Funciones de mantener y ampliar la cartera de clientes a través del portfolio de la empresa.

**Formación Académica.**

09/01-07/04. UB. Criminología i Política Criminal.

**Idiomas:**

Inglés escrito y hablado (C2.1). Catalán y Castellano nativos.

**Informática:**

Microsoft Office, Internet y otras herramientas ofimáticas (nivel profesional)