



C
G
B

ID- 52144

CRISTOBAL JESÚS G.

PROVINCIA

Málaga

IDIOMAS

Inglés fluido escrito y hablado.

OFIMÁTICA

Manejo de entornos CRM (Salesforce), Excel, Power Point, Mac.

FORMACIÓN ACADÉMICA

• 2.019-2.020 Master en Dirección Comercial y Marketing GESCO (Esic Bussines and Marketing School (proyecto fin de master con calificación de Sobresaliente).

• 1.996-1.998 Master en Gestión y Dirección Hotelera (Universidad Politécnica de Madrid).

• 1.993-1.996 Técnico en Empresas y Actividades Turísticas (Escuela Universitaria Turismo Costa del Sol).

EXPERIENCIA LABORAL

• MARZO 2022-ACTUALIDAD. POWER 8 DRINKS

Director Comercial y Marketing

Captación de distribución nacional y regional y clientes directos, negociación demárgenes y establecimientos de kpis.

Organización promotores comerciales por campañas.

Gestión materiales Trade Marketing en puntos de venta y maquinaria frío.

• MARZO 2021 – MARZO 2022. HYPE ENERGY DRINKS

Director de Ventas España y Latinoamérica.

Establecimiento de estrategias y política comercial internacional cumpliendo en todo momento con los valores y principios de gestión de la empresa.

Desarrollo de nuevos mercados en Latinoamérica y en España, con un análisis de datos cuantitativos y cualitativos y buscando partners internacionales con un route to market adecuado.

Gestión del equipo de ventas internacional al cargo (supervisión, desarrollo, gestión del desempeño).

Cumplimiento de objetivos de venta, rentabilidad, presencia y desarrollo de nuevos mercados.

Seguimiento del stock disponible para la atención de la demanda del mercado.

Gestión de cobro según los acuerdos comerciales con cada cliente, así como análisis de rentabilidad de los mismos.

• SEPTIEMBRE 2020 – MARZO 2021. RISI S.A.

Gestor Regional de Distribución RISI S.A.

Responsable de los distribuidores de Málaga, Cádiz, Córdoba y Melilla.

Análisis, control y gestión de las cuentas regionales, administración del presupuesto de trade marketing y elaboración de planes de acción promocional.

Gestión del equipo comercial indirecto con establecimiento de objetivos tanto en distribución numérica, acompañamientos y coaching de ventas.

• ENERO 2020 - JUNIO 2020. NESTLÉ PROFESSIONAL

Jefe de Ventas Canal Directo

Responsable equipo de ventas horeca (equipo de 7 vendedores), coordinación de rutas de preventa de la marca Santa Cristina Café en Málaga realizando labores de coaching tanto individual como grupal, estableciendo sinergias entre vendedores y analizando individualmente cuales son las desviaciones para establecer planes de acción y posterior seguimiento.

Captación y mantenimiento de clientes de volumen con upgrading de referencias y aumento la rentabilidad de las cuentas a través de estudio individualizado con análisis de coste de inversiones y retorno del mismo.

Aplicación de presupuestos de trade marketing y aportaciones a clientes con acuerdos tanto en clientes potenciales como reales.

CRISTOBAL J. GALLARDO BANDERA

■ EXPERIENCIA LABORAL ■

• 2015 - 2019. JDE JACOBS DOUWE EGBERTS

Regional Area Manager (Marcilla)

Negociación de cadenas regionales hoteleras y unidades independientes de Andalucía

Estudio personalizado de necesidades de equipamiento técnico, calidades de productos, formación del personal, coordinación logística y cálculo de costes para mayor rentabilidad punto por punto de cada establecimiento de la cadena durante los diferentes periodos de facturación en aquellos establecimientos donde existe una temporalidad muy acentuada.

Instalación y seguimiento de la inversión realizada y realizando acciones de fomento de consumición inside para lograr la fidelización del cliente final dentro de cada establecimiento y aumentar el cash ticket.

Formación del personal interno para el conocimiento del producto y del manejo de la maquinaria, indispensable para profesionales del sector de cara al público y además reforzando nuestra marca dentro de nuestro principal cliente.

Aplicación de acuerdos de las cadenas nacionales hoteleras. Una vez presentada a las cadenas nacionales por parte de la central de la compañía se hacen estudios de cada cliente para que opten por nuestra marca ya que no siempre la marca está en exclusividad (one to one).

Para distinguirnos de la competencia realizamos las mismas labores que para las cadenas regionales y tratamos de extrapolarlas al resto de los establecimientos de la marca.

Fomentamos y patrocinamos las distintas reuniones directivas a nivel nacional de cadena dentro de los hoteles para que comparen las marcas y establezcan sinergias entre ellos.

• 2006 - 2015 MONDELEZ ESPAÑA COMMERCIAL

Manager Andor Bareca cafés Saimaza (2.011-2.015)

Captación de distribución en aquellas zonas donde no disponemos de capilaridad distributiva, realizando estudios tanto de distribuidores potenciales que no tienen en sus referencias café como en aquellos que trabajan con otra marca y presentándoles un plan de sustitución.

Formación de las salas de ventas de los distribuidores para que conozcan en profundidad el producto y fomentar la venta del mismo entre todas las referencias posibles que comercializa su empresa.

Elaboración del plan comercial de la zona, facilitando las herramientas de ventas con objetivos claros y medibles para la sala comercial e incentivando tanto al cliente final como a los mismos vendedores con planes específicos de rappels sobre venta o aportaciones por adelantado.

Coordinación del equipo de promotores para acompañamientos a los vendedores y visita directa de los clientes del distribuidor para la realización de salidas efectivas y posterior seguimiento de los acuerdos pactados y control de los posibles potenciales de la zona.

Venta directa B2B a las gerencias de la distribución manteniendo stocks óptimos y cumpliendo siempre los objetivos de la compañía.

Responsable regional Andalucía Canal Impulso (2.006-2.011).

Creación de red de distribuidores para la introducción de los formatos de impulso de Mondelez. La compañía crea un nuevo canal de impulso con formatos específicos y para ello se buscan distribuidores de la zona.

Negociación con distribuidores de referencias de cada zona y captación del 100% de la zona regional.

Elaboración de plan comercial para autónomos y distribuidores multiproducto con expositores específicos por cada acción y promociones combinadas.

Salidas con los vendedores para la incentivación de la colocación en tiendas del producto.

Incentivación de visibilidad de los expositores tanto a tienda como a departamento comercial.

Creación de equipo de promotores para realizar acompañamientos y lograr referenciación del producto.

CRISTOBAL J. GALLARDO BANDERA

EXPERIENCIA LABORAL

- ABRIL 2001 - MAYO 2006 CADBURYS SCHWEPES ESPAÑA

Jefe de Ventas Canal Indirecto Hostelería

Gestión de equipo comercial de 16 promotores propios de la compañía para hacer sell out de los almacenes de los distribuidores en las provincias de Granada, Málaga, Ceuta y Melilla.

Adaptación de las herramientas comerciales del equipo de ventas para el canal de distribuidores aplicando promociones, estableciendo incentivos a los vendedores del distribuidor y gestionando visitas de los promotores para la referenciación de las diferentes marcas y aumentar la distribución ponderada de las mismas.

Key Account Regional Grandes Cuentas.

Responsable de la negociación y puesta en marcha de grandes clientes de horeca de Málaga, Granda, Jaén y Almería.

Negociación one to one de los clientes tanto positivos como de mayor potencial estableciendo acuerdos personalizados y proponiendo timings de acciones junto al equipo de trade marketing.

Coordinación del resto de departamentos para la atención de los clientes en materia logística, financiera y comercial.

- ABRIL 2000 – MARZO 2001. VIAJES EL CORTE INGLÉS S.A.

Responsable Comercial.

Captación de empresas para viajes de negocios

Venta de paquetes vacacionales .

- NOVIEMBRE 1996 – ENERO 2000

Mozo de Almacén, ZARA S.A.

Carga y descarga de mercancía de las tiendas Zara y Pull & Bear de Málaga.

Devoluciones de tienda.

Control stock mercancías.