



ID-25669

48930 Las Arenas - Getxo
Vizcaya

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LACTEOS MARTINEZ (Fabricación y venta de queso)

KEY ACCOUNT MANAGER (Mayo 2017- Actualidad)

Experiencia en negociación con cuentas de Alimentación:

- ☐ Negociación de plantillas y condiciones comerciales
- ☐ Prospección y contacto de potenciales clientes de Grandes Cuentas
- ☐ Elaboración de planes comerciales adecuado a cada cliente
- ☐ Análisis de rentabilidad, evolución de ventas y seguimiento de objetivos
- ☐ Propuestas de nuevos productos y promociones
- ☐ Análisis de datos de mercados y competencia

BIP CANDY & TOYS (Fabricación y venta juguete+caramelo y chocolate con licencias)

AREA MANAGER (Septiembre 2015- Agosto 2016)

Experiencia en negociación con Distribuidores y cuentas de Alimentación:

- ☐ Venta directa
- ☐ Condiciones de compra
- ☐ Análisis de rentabilidad
- ☐ Control de stocks
- ☐ Alta clientes nuevos
- ☐ Presentación de producto

GREFUSA (Fabricación y venta Snacks y Frutos secos)

GESTOR DE CUENTAS REGIONALES (Enero 2011- Agosto 2015)

Experiencia en gestión de cuentas de Alimentación y Gestión del punto de venta:

- ☐ Mejora de visibilidad en lineales
 - ☐ Negociación acciones locales
 - ☐ Control de facings y precios
 - ☐ Análisis de la competencia
 - ☐ Control de stocks
 - ☐ Alta de nuevos productos
 - ☐ Condiciones de compra
-

BALGAL (Outsourcing sector Alimentación)

GESTOR PUNTO DE VENTA (Abril 2010- Noviembre 2010)

- ❑ Control de referencias, precios, promociones y competencia.
- ❑ Desarrollar nuevas oportunidades de negocio ganando presencia de marca.
- ❑ Visita periódica a los clientes con el fin de conseguir los objetivos marcados

GRUPO DAM spa – FRESISSIMA (Sector dental)

DELEGADO COMERCIAL (Enero 2009- Febrero 2010)

Venta de instrumental quirúrgico en clínicas dentales, laboratorios protésicos y odontólogos.

- ❑ Gestión de clientes
- ❑ Tareas administrativas varias

IBERAUTO S.L (Concesionario - taller Nissan)

COORDINADOR DE VENTAS Y ADMINISTRACION (Julio 2007- Octubre 2008)

- ❑ Coordinación del equipo de ventas
- ❑ Análisis de resultados
- ❑ Estudios de mercado y actividad promocional
- ❑ Tareas administrativas

OSBORNE DISTRIBUIDORA S.A. (bienes de consumo /alimentación)

TRADE MARKETING - ZONA NORTE (Marzo 2002- Abril 2007)

- ❑ Elaboración de planes comerciales para los principales distribuidores.
- ❑ Control de resultados y desarrollo del equipo de ventas.
- ❑ Gestión equipo de promotoras/sampling para la marca Red Bull
- ❑ Responsabilidad, control y focalización de los presupuestos.
- ❑ Desarrollo y control de promociones adecuadas a los diferentes mercados.
- ❑ Salidas de mercado con personal comercial para análisis de la zona.

COORDINADOR DE PROMOCIONES (Abril 2001- Marzo 2002)

Responsable de la gestión de las provincias de la zona norte asistiendo a la red de comerciales para la aplicación de las herramientas de Comercial, Marketing y Trade Marketing.

FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS DE BILBAO (Eventos y exhibiciones)

ASESOR TECNICO COMERCIAL (Septiembre 1999 – Septiembre 2000)

- ❑ Establecer contacto con clientes expositores (nacional e internacional)
- ❑ Desarrollo de necesidades para montajes de stands
- ❑ Control y seguimiento y atención al cliente expositor durante las ferias

FORMACIÓN

- **Diplomado en Gestión Empresarial especializado en Marketing-Escuela Superior de la Cámara de Comercio de Bilbao (1996-1999)**
- **Master en Dirección Comercial y Marketing-ENEB (feb 2017-actualidad)**

Formación complementaria:

- ❑ Curso “Reforzar el impacto de sus presentaciones” impartido por Cegos
- ❑ Curso “Excel avanzado” impartido por Grefusa
- ❑ BUP Y COU en Colegio Gaztelueta (Leioa)

IDIOMAS

- ❑ INGLES. Nivel 4º de la Cámara de Comercio de Bilbao. Estancias en Irlanda e Inglaterra.
- ❑ ALEMAN. Nivel Grundstufe 3. Estancias en Alemania
- ❑ EUSKERA. Nivel básico tanto hablado como escrito.

INFORMÁTICA

Dominio a nivel de usuario de Windows y paquete Office.