



CANDIDATO 5.

Fecha Nacimiento

24/09/1971

IDIOMAS

Español

Inglés

Catalán

SOFTWARE

Excel

PowerPoint

Word

Redes

HABILIDADES

- Trabajo en equipo
- Liderazgo por objetivos
- Manejo de crisis
- Análisis crítico
- Resiliencia
- Comunicación efectiva

PERFIL

Soy un profesional con más de 15 años de experiencia en el ámbito comercial en empresas multinacionales líderes en FMCG (canal Hipermercados, Supermercados, Horeca, Mayorista, D&P, Farmacia), gestionando cuentas regionales.

Licenciado en Administración de Empresas y Economía

(1993 - 1998) - UNLP, Buenos Aires – Argentina.

Máster en Market Access Regional: Institucional y Hospitalario

(2020 - 2021) - Talento Farmacéutico y Sanitario / Universitat de Barcelona.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Nov16 / Jul19

Procter & Gamble | KAM PGP

Gestión directa de 8 distribuidores en península e islas (Zona Catalana, Levante, Andalucía, Canarias y Baleares). Desarrollo del canal PGP para España (canal profesional Horeca), negociando acuerdos a nivel nacional/regional con cadenas de hoteles, geriátricos, lavanderías industriales, restaurantes. Formación y asesoramiento comercial en el distribuidor y en el cliente final.

Jul14 / Oct16

Procter & Gamble | KAM Canal Supermercados

Gestión directa de las cuentas del canal Supermercados para el área Catalana, llevando clientes como Condis; Bon Preu; Sorli y Supsa. Cierre de negociaciones/plantillas anuales, formaciones en central y en los PdV, gestión por categorías, manejo de los KPI's, control sobre los GPV's asignados en el canal.

Jul13 / Jun14

Procter & Gamble | KAM Canal Mayorista / Traders

Gestión directa de las cuentas del canal Mayorista para el área Centro (Madrid y cercanías), llevando clientes como Alonso Hipercas, Almacenes Sancho, Cafés Mora, Drogas Vaquero, Hiper Tambo. Cierre de negociaciones/plantillas anuales, formaciones en central y en los PdV, manejo de los KPI's, control sobre los GPV's asignados en el canal.

Por otro lado, también llevaba las cuentas de los Traders en P&G (clientes de import/export) como Oewer Trade, Ramros, Karakus. Colaboración estrecha con estos clientes donde, entre otras cosas, me encargaba del manejo del remanente de todas las categorías/porfolio de la empresa.

Ago03 / Jun13

Arbora & Ausonia | KAM Regional

Gestión de cartera de clientes nacionales (canal Hipermercados en cuentas como Mercadona, Carrefour, Eroski, Alcampo, ECI, Lidl, Aldi) y gestión directa de cuentas regionales para el área Norte (canal Supermercados, llevando clientes como Semark, Hijos de Luis Rodríguez, Uvesco, Alimerka, canal Farmacia, visitando farmacias directas del área territorial asignada (venta de productos OTC Fem/Baby Care), canal Droguería y perfumería (D&P's) llevando cuentas como In Faradis, Marionnaud y canal Mayor en clientes como Miquel Alimentació, Unión Farmacéutica Guipuzcoana, etc. Cierre de negociaciones/plantillas anuales, formaciones en central y en los PdV, gestión por categorías, manejo de los KPI's, control sobre los GPV's asignados en el canal.