

	<u>ID-48930</u> KEY ACCOUNT MANAGER	01/10/1976 36211 Vigo – Pontevedra Permiso B1, vehículo propio		
LIDERAZGO	MANAGEMENT	GESTIÓN PROYECTOS	NEGOCIACION	COMUNICACIÓN

<u>PERFIL PROFESIONAL</u> KAM, con amplia experiencia en el sector de la alimentación. Capacidad de trabajo en equipo. Habilidad de negociación, dimensión, liderazgo, desarrollo de proyectos, diseño de estrategias comerciales y consecución de los objetivos. Capacidad de análisis de mercados, detección de oportunidades de negocio, coordinación de los equipos comerciales, desarrollo, implantación y puesta en marcha de la estrategia de marketing.	<u>OBJETIVOS CONSEGUIDOS</u> Evolución positiva de las áreas y clientes asignados y consecución de los objetivos definidos Introducción y desarrollo de la marca Brioche Pasquier en el mercado Portugués Diseño e implementación estrategia para la marca de distribución para la península ibérica
--	---

<u>EXPERIENCIA PROFESIONAL</u> 
JUNIO 2017- ACTUALMENTE <u>KEY ACCOUNT MANAGER MARCA NACIONAL GALICIA Y MDD CUENTAS NACIONALES (BRIOCHE PASQUIER RECONDO)</u> Negociación, Seguimiento y Gestión de las cuentas del área asignada (GRUPO DIA, LIDL, ALDI, GRUPO EROSKI, CENTRAL DE COMPRAS EUROMADI, CENTRAL DE COMPRAS IFA, GADISA, Distribuciones FROIZ, IGNACIO DE LAS CUEVAS, COMASA y todos los distribuidores afectados a la región, 7 en total) Gestión y coordinación del equipo comercial (2 personas actualmente) Definición de los objetivos de venta y puesta en marcha de la estrategia de la empresa.
ABRIL 2015-JUNIO 2017 <u>KEY ACCOUNT MANAGER MDD (BRIOCHE PASQUIER RECONDO)</u> Negociación, Seguimiento y gestión de las cuentas de la península ibérica (DIA, CARREFOUR, GRUPO AUCHAN, LIDL, ALDI, GRUPO EROSKI, CENTRAL DE COMPRAS IFA, CENTRAL DE COMPRAS EUROMADI, CONSUM, SONAE, INTERMARCHÉ, PINGO DOCE y todas las enseñas regionales de la península ibérica) Gestión y seguimiento de los pedidos y stocks. Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos. Definir, proyectar y puesta en marcha del Bussines plan anual, definiendo las prioridades semestrales validando los proyectos y los grupos de trabajo. Acompañamiento en la gestión de los proyectos. Asegurar los resultados de rentabilidad, facturación y volumen por cliente y por mercado.
Abril 2012 – MARZO 2015 <u>KEY ACCOUNT MANAGER MARCA NACIONAL Y MDD AREA PORTUGAL Y NOROESTE (BRIOCHE PASQUIER RECONDO)</u> Diseño, implementación y desarrollo de la marca Brioche Pasquier en el mercado Portugués Consecución de nuevos mercados de MDD Negociación, Seguimiento y Gestión de las cuentas del área asignada (DIA PORTUGAL, GRUPO AUCHAN, LIDL, ALDI, CENTRAL DE COMPRAS EUROMADI, SONAE, INTERMARCHÉ, PINGO DOCE y todas las enseñas regionales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL



FEBRERO 2008 – MARZO 2012 **KEY ACCOUNT MANAGER MARCA NACIONAL Y MDD AREA NOROESTE GALICIA, ASTURIAS Y CASTILLA LEON** (*BRIOCHE PASQUIER RECONDO*)

Negociación, Seguimiento y Gestión de las cuentas del área asignada (CENTRAL DE COMPRAS EUROMADI, GADISA, Distribuciones FROIZ, IGANCIO DE LAS CUEVAS, ALIMERKA, SUPERMERCADOS MAS & MAS, COMASA, SUPERCASH AVILES, EL ARBOL)

Definición de las prioridades y objetivos del área

Gestión de equipo comercial (6 personas)

JULIO 2002- ENERO 2008 **TECNICO COMERCIAL AREA GALICIA** (*BRIOCHE PASQUIER RECONDO*)

Negociación, Seguimiento y gestión de los puntos de venta del área asignada (DIA, CARREFOUR, GADISA, EROSKI, etc.)

Realización de los pedidos y reposición del producto en el punto de venta

Gestión de stocks

Desarrollo de campañas promocionales y destacaciones en acuerdo con el plan marketing definido por la empresa

Análisis de indicadores mensuales y redacción de **informes**

FEBRERO 1998 – JULIO 2002 **OTROS TRABAJOS REALIZADOS**

Monitor deportivo (Ayuntamiento de Sotomayor)

Profesor varias asignaturas (Fomento de Centros de Enseñanza)

Entrenador Selección gallega de Voleibol

Operario Producción línea de Montaje de Parasoles de Terraza (Ezpeleta S.A.)

ESTUDIOS



- 1998 DIPLOMADO MAGISTERIO EDUCACION FISICA (Universidad de Vigo)
- 1995 MONITOR DE TIEMPO LIBRE
- 1993 ENTRENADOR NACIONAL DE VOLEIBOL
- 2002 –ACTUAL CURSO DE FORMACION REALZIADOS
- Negociación Razonada
 - Management de equipos comerciales
 - Gestión de los lineales en el punto de venta
 - Técnicas de venta aplicadas

IDIOMAS



Español	Nativo	★ ★ ★ ★ ★
Portugués	Uso profesional	★ ★ ★ ★ ☆
Francés	Uso profesional	★ ★ ★ ☆ ☆
Inglés	Básico.	★ ★ ☆ ☆ ☆
Gallego	Nativo	★ ★ ★ ★ ★