

ID 590404. Walter



13 de diciembre de 1978 (43 años)
Argentino
Badalona. Barcelona

Experiencia

COCA COLA COMERCIAL (Horeca)

*Oct 2018 – Oct 2021
Barcelona*

- Seguimiento de una cartera de clientes asignada.
- Mantenimiento e introducción de nuevas referencias.
- Captación de nuevos clientes potenciales.
- Detectar las necesidades del mercado en la zona asignada y atacar nuevas oportunidades de negocio.
- Gestión y planificación comercial de la zona asignada.
- Realizar los reportes semanales.
- Análisis de la competencia.
- Resolución de incidencias

FERRERO (CPM Expertus) GPV (Grandes Superficies)

*Enero 2018 – Oct 2018
Barcelona*

Gestión de grandes superficies (Carrefour, Hipercor) y medianas (Carrefour Express, Condis, Caprabo, Consum etc)

- Presentación del producto y argumentación de beneficios.
- Incentivar la compra de producto.
- Reporte de las gestiones realizadas.
- Recopilar información sobre el mercado
- Negociar acciones locales (cabeceras, expositores, etc) y montar los materiales acordados
- Solucionar posibles incidencias: roturas, falta de producto en el lineal, problemas de balizaje o cartelería promocional, mala implementación de promociones nacionales, etc
- Visitar los clientes designados, cumpliendo una ruta

DIAGEO (CPM Expertus)
(Venta bebidas espirituosas CANAL HORECA)

Jun 2017 – Dic 2017
Barcelona

COMERCIAL (Trabajo temporal)

- Presentación del producto y argumentación de beneficios.
- Incentivar la compra de producto.
- Reporte de las gestiones realizadas.
- Recopilar información sobre el mercado
- Negociar acciones locales (cabeceras, expositores, etc) y montar los materiales acordados
- Solucionar posibles incidencias: roturas, falta de producto en el lineal, problemas de balizaje o cartelería promocional, mala implementación de promociones nacionales, etc
- Visitar los clientes designados, cumpliendo una ruta
- Gestión con Distribuidores y acompañamientos

Clickon Argentina
(Publicidad / Marketing / RRPP)

Marzo2011 – Marzo 2017
Argentina

Delegado Comercial

- Análisis, desarrollo e implementación de estrategias comerciales, manejo de la relación comercial.
- Gestión de grandes cuentas.
- Desarrollo de canal e-commerce y monitoreo de KPI de la actividad
- Desarrollo de nuevos productos, y estrategias de comunicación.
- Optimización de portafolios y la re-ingeniería de la estructura de ventas y canales.
- Planificación de planes de negocios y su seguimiento.
- Gestión de todas las variables del negocio Gestión de Territory management.

Cerveceria Quilmes Argentina

sep 2008 - mar 2011
Argentina

Delegado Comercial Canal Horeca y Grandes Superficies

- Visitas de Supermercados e Hipermercados (Carrefour, Wallmart, VEA, Jumbo).
- Negociación de espacios, punteras, exhibiciones secundarias y primarias.
- Reposición, rotación y control de stock, bajada de promociones y activaciones de acciones especiales.
- Visita Canal HORECA, secuencia semanal a grandes cuentas.
- Búsqueda de prospectos. Manejo de CRM y paquete Oficce.

Estudios

Esc. de comercio Mario Casale

ene 1991 - ene 1996

Bachillerato

Argentina

Adm. de Empresas

Secundario Promedio 7.0

Fundacion Universitas:

Ene 2014-Dic 2016

Licenciado en Administración y Gestión de empresas

Conocimientos

Inglés: Escrito Básico

Inglés: Oral Básico

Office: Manejo Avanzado

Base de Datos: Manejo Avanzado

Herramientas Graficas: Manejo Avanzado

Software de Gestion: Manejo Avanzado