

ID-44500

RESUMEN

Vocación por el ámbito comercial. Experiencia como profesional de ventas en gran consumo y canales de alimentación en compañías multinacionales. Experto en el diseño de planes comerciales y manejo de clientes. Excelentes habilidades de negociación, tanto con clientes como proveedores. Dinámico, entusiasta y con gran capacidad de liderazgo. Muy orientado a resultados y al logro.



EXPERIENCIA

FLORETTE (Enero 2017 - Actualidad)

Key Account Manager – Horeca/Vending/Impulso

- Responsable de la cifra, gestión, negociación y desarrollo estratégico de cuentas nacionales e internacionales de restauración, sumando un total de 7 millones de facturación.
- Creación del plan de desarrollo, estrategia comercial de acuerdo a los objetivos de crecimiento de la compañía.
- Gestión integral de surtido en clientes, comunicación, acciones de marketing y plan de acción.
- Análisis del mercado HORECA, búsqueda de nuevos negocios en otros canales como vending y convenience.
- Captación de nuevos clientes. Iniciación del contacto, estudio de la rentabilidad y puesta en marcha.

APM Prevención (Octubre 2013 – Diciembre 2016)

Dirección Comercial

- Planificación y estrategia de Negocio
- Supervisión de presupuestos y costes
- Desarrollo comercial

LIDL SUPERMERCADOS (Junio 2012 – Octubre 2013)

Jefe de Ventas

- Gestión autónoma de varias tiendas de una zona de Barcelona
- Maximización de las ventas en tiendas
- Optimización de otros ratios como la productividad, inventario y mermas
- Gestión de equipos en tienda : selección, desarrollo y organización del personal de tienda

CONTACTO

- **Dirección**
Pamplona
- **Nacido el** 09/08/1988

ESTUDIOS

- **Licenciado en Economía**
2006-2010
UNIVERSIDAD DE NAVARRA
- Colegio San Cernin -
Pamplona

IDIOMAS

- Español – Nativo
- Inglés – Muy Alto
Toefl IBT 90
- Francés - Alto
(Diplome de langue)

ID-44500

EXPERIENCIA - CONTINUACION

MASTERCARD WORLD WIDE – Bruselas

Asistente de Marketing Septiembre 2010 -2011

- Integrante de un equipo encargado de apoyar la expansión en Europa del producto “paypass”
- Análisis de mercado tanto de clientes actuales como potenciales

DECATHLON Tienda- Verano 2009

Asistente de ventas

- Garantizar stock en lineales
- Atención de clientes

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

- Microsoft Office (Word, Powerpoint, Excel)
- Outlook y lotus Notes
- Sage CRM – Qlick View – Qlick Sense

INFORMACIÓN RELEVANTE

- **Congresos y Ferias**

- Congreso Horeca Aecoc 2017 2018 2019
- Feria Salón de Gourmets 2017,2019
- Fruitt attraction 2017,2018
- Feria Alimentaria 2018
- ExpoHip – Restauratrends 2017,2019

- **Otros**

- Formación. Cómo vender en el canal impulso. Vending y Conveniencia. AECOC
- Para realizar correctamente mi labor comercial en APM Prevención cursé satisfactoriamente un máster en la UPNA para ser técnico superior en prevención de riesgos laborales.
- Pasión por los deportes especialmente con la BTT y el fútbol. He jugado toda mi vida al fútbol y también he sido entrenador varios años de equipos de alevines.