



ID-59813 FRANCISCO

18008 Granada

PERFIL PROFESIONAL

Marketing Manager con más de 16 años de trayectoria profesional en el sector Gran Consumo. Experto reconocido en el desarrollo de producto, estudio de mercado, búsqueda de oportunidades de negocio, introducción de productos innovadores y establecimiento de acuerdos comerciales con diversos clientes. Excelente desempeño demostrado en el liderazgo y coordinación de grandes equipos de profesionales, logrando siempre su óptima implicación y motivación hacia la consecución de los objetivos.

Competencias transversales: capacidad de liderazgo, creatividad, dotes organizativas, dominio de técnicas de ventas y gestión por categorías.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015 DISTRIBUCIONES PARIS & PARIS

Distribuidora líder de bebidas espirituosas, vinos, coctelería y alimentación con un amplio portafolio en marcas líderes Premium

Delegado comercial Granada

- Responsable de la gestión integral de la zona de mercado asignada, siendo el encargado de fijar sus objetivos cualitativos y cuantitativos y de darles el soporte necesario para la consecución de los mismos.
- Gestión de la negociación con Cuentas Regionales de los acuerdos anuales. Encargado de realizar el seguimiento del equipo comercial de los distribuidores en las visitas, formándoles en aspectos claves del producto.
- Realización de los análisis de la rentabilidad de las promociones y de la negociación de propuestas comerciales y del cierre de ventas. Algunos logros destacados en esta etapa son:
 - Responsable del aumento anual de las ventas en dos dígitos y de mantener la posición de todas las marcas gracias al exitoso liderazgo de las negociaciones y de un continuo sell out de los productos de la Compañía.
 - Consecución del incremento de la gama de productos en los clientes finales top cien en cada provincia.
 - Gestión de la cartera de clientes asignada y planificación de las rutas comerciales.
 - Encargado de gestionar aspectos clave en el punto de venta como merchandising de productos.
 - Supervisión con el Jefe de Sección del cumplimiento de acuerdos anuales, del control de stocks, etc.
 - Responsable de la puesta en marcha de las promociones de productos en el punto de venta, del análisis de la rentabilidad de las promociones y de la búsqueda de venta cruzada de otros productos de la compañía.
 - Elaboración de reportes semanales e información continuada del estado de los acuerdos con el Director Comercial de la compañía.
 - Búsqueda de nuevos clientes de ámbito local.

Local de restauración emblemático de la Costa Tropical Granadina con reconocido servicio de catering donde abarcábamos todo tipo de eventos, grandes celebraciones, bodas y eventos.

Gerente

- Administrar los recursos que le asigna la empresa para asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales planteados.
- Asegurar el cumplimiento de las cuotas de ventas y márgenes asignados.
- Administrar eficientemente los recursos humanos asignados, velando por mantener un clima laboral interno motivador y comprometido.
- Ejecutar el chek list del local definido antes de la apertura del mismo al público.
- Asegurar el stock.
- Asegurar que el local cumpla con los estándares de presentación definidos por la empresa.
- Asegurar el compromiso de Atención al Cliente.
- Analizar la competencia que rodea al local, alertando sobre cambios en su estrategia comercial. Proponer actividades en función a este análisis .
- Velar por el cumplimiento de normas y disposiciones que la empresa ha definido al momento de desarrollar.
- Asegurar un eficiente manejo del dinero manejado en el local
- Formar a cada empleado acorde a cada puesto desempeñado
- Realizar arqueos de caja
- Asegurar que el 100% del personal de la tienda cumpla eficientemente la labor requerida, verificando que se cumplan para ello los procedimientos y normas definidos para ello.
- Velar por el mantenimiento de las instalaciones.
- Responder por el inventario de activos que se le asigne. Velar por el buen uso y la manipulación adecuada de los mismos.
- Evaluar permanentemente al personal a su cargo, retroalimentando al mismo de las Oportunidades de mejora.
- Selección de personal.
- Presentar propuestas de eficiencia para minimizar los gastos del local
- Evaluación de los indicadores de gestión del mismo, definiendo estrategias para corregir las desviaciones.
- Atención y negociación con proveedores.

2001. DISTRIBUCIONES EL POZO

Distribuidora de alimentos congelados y refrigerados

Gestor de cuentas (ACCOUNTS MANAGER. SALES, ADVERTISING AND MARKETING)

- Como gestor de cuentas, responsable de la actividad comercial en la provincia de Granada siendo el encargado de las ventas, desarrollo comercial y marketing del producto.
- Responsable de gestión, mantenimiento y fidelización de las cuentas de los clientes realizando las acciones encaminadas a su crecimiento.
- Responsable de la creación de rutas, productos y facturación.
- Responsable de la incrementación de la cartera de clientes e incorporación de nuevas cuentas mediante análisis de prospección
- Responsable de promover y potenciar los productos de la compañía.
- Encargado de negociación de precios y promociones con el fin de rentabilizar al máximo la
- Venta y aumentar la cuota en cuentas
- Uno de los logros conseguidos ha sido el cumplimiento de los Objetivos comerciales aprobados por la Dirección Comercial en cada ámbito de actuación.
- En dependencia del Responsable de Ventas, Publicidad y Marketing, realización del análisis de la situación actual y real de la empresa y la marca en los diferentes medios granadinos.
- Estudio de la Imagen de marca e imagen de marca ideal. Informe del posicionamiento de la misma.
- Estudio y venta del producto a publicitar en el medio de comunicación
- Encargado de proporcionar la Información de los productos y campañas ofertados, precio, atributos del producto.
- Realización de los Análisis de durabilidad de la campaña, tiempos que la campaña va a salir al público y va a ser visualizada.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1997- 2002 LICENCIADO EN FILOLOGÍA HISPÁNICA UGR

2010- 2011 MASTER EN LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS
UGR

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

IDIOMAS

Inglés, intermedio | Castellano, lengua materna |