



Jimmy
ID-59798

Trade Marketing Specialist

Administrador de empresas, con formación profesional en Estrategias de marketing, Técnicas de negociaciones y . amplia experiencia en los departamentos comerciales y de Trade Marketing, de varias multinacionales de alimentos, bebidas y Licores, en el canal Horeca y cuentas de gran consumo. Amplia experiencia en manejo de personal de ventas.



Barcelona

FORTALEZAS Y HABILIDADES

- * Habilidad para priorizar
- * Habilidad para resolución de problemas
- * Trabajo bajo presión
- * Liderazgo natural
- * Experiencia profesional
- * Analítico
- * Estratégico

Experiencia

BACARDÌ (Actual)

Comercial Canal Horeca

Gestionar e impulsar las ventas en Barcelona y Girona. Implementación y control de promociones sell out.

Negociación y seguimiento de cartera.

Análisis de resultados en términos de venta, rentabilidad y frecuencia de visita.

PROSEGUR (2021- 2022)

Jefe de Equipo

Gestionar el equipo comercial, planificando y coordinando las acciones del personal a cargo, siguiendo y adaptando la política de ventas de la compañía..

Planificación diaria, concertación y comunicación de objetivos, acompañamiento y seguimiento.

Garantizar el cumplimiento de las visitas semanales y cumplimiento cuantitativo y cualitativo de los objetivos de visita.

JOSE CUERVO S.A. (2017-2020)

Trade Marketing Specialist

Soporte directo al departamento comercial en el desarrollo de herramientas para impulsar las ventas y el consumo.

.Realizar grandes negociaciones con los clientes mas importantes. Supervisar y coordinar diferentes campañas, enfocado en el canal HORECA y cuentas de gran consumo.

Aterrizar y liderar la estrategia y el plan de activación del canal ON trade.

Logros: Aumentar satisfacción y ventas y disminuir costos y tiempos.

HEINEKEN INTERNATIONAL (2012-2017)

Trade Marketing Specialist

Desarrollo e implementación de conceptos, campañas, propuestas, promocionales y mejoras de visibilidad en puntos de venta y análisis de tendencias.

Gestión de posicionamiento y uso de la marca.

Manejo de programas de fidelización, mediante negociaciones estratégicas

Formar y asesorar a los representantes y distribuidores para ayudarles a conseguir los objetivos marcados.

Trabajo por objetivos, ayudando al equipo comercial a conseguir los resultados.

VIÑA SAN PEDRO WINE GROUP (2010-2012)

Trade Marketing Junior

Negociaciones estratégicas y puntuales con los mayores clientes de la zona a cargo.

Acompañamiento 70% del tiempo a los comerciales.

Proporcionar a cada cliente estratégico soluciones personalizadas para conseguir crecimiento

Analizar e identificar oportunidades del mercado y del desarrollo del producto enfocado en el canal HORECA y cuentas de gran consumo.

UNILEVER ANDINA (2008-2010)

Supervisor de Ventas

Manejo y desarrollo de programas de estandarización, según canales y tipologías. Impulsar y acelerar las ventas mediante la planificación y coordinación de promociones en acompañamiento al grupo de comerciales. Aterrizar y liderar la estrategia y el plan de activación del canal ON trade en el área de Hostelería.

Conocimiento de las tendencias del mercado, analizándolas y transmitiendo las oportunidades al equipo de Customer Marketing.

Formación

Administración de Empresas (1996-2001)

USCO

Técnicas de Negociaciones (2002)

Universidad Cooperativa

Estrategias de Mercado (2003)

Universidad Cooperativa

Logística (2006)

Universidad Cooperativa