

Javier Flores Martinez

c/ Beasain 35

28041 Madrid

5-10-1981

692.814.291

javi_flowers@hotmail.com



FORMACION ACADEMICA

- Diplomado en Empresariales (Universidad Rey Juan Carlos)
- Máster en dirección comercial y marketing (EFEM)
- Máster especializado Key account manager, Cekam (ESIC)



Octubre 2024 – Actualmente: GESTOR DE MERCADO

- Desarrollar y mantener la cartera de clientes de la zona designada para cumplir con los objetivos de la zona en base a penetración y cuota de mercado.
- Realizar la prospección de mercado y captación de nuevos clientes de la zona asignada poniendo foco en volumen y precio.
- Garantizar el cumplimiento del presupuesto en base al volumen y precio
- Dar feedback internamente de las acciones de la competencia y el impacto generado
- Realizar propuestas diferenciales en base a las necesidades del cliente con el apoyo de las herramientas y Field Marketing
- Fidelizar a los puntos de venta a través de encuentros y conversaciones de valor basándose en la información disponible en Sherpa
- Manejo de las Herramientas Digitales de la compañía M360, Salesforce y Nexho
- Captaciones La Liga y gestión de oportunidades +Bar



Septiembre 2022 - Octubre 2024: NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

- Seguimiento de la política comercial implantada a nivel nacional
- Elaboración y control de los presupuestos
- Apertura de las nuevas cuentas y mantenimiento de la cartera existente
- Gestión y negociación de las cuentas nacionales y regionales
- Introducción de referencias, resolución de incidencias, seguimiento del cumplimiento de acuerdos.
- Coordinación de acciones de Trade Marketing
- Consecución de objetivos de ventas
- Negociación de plantilla con las centrales de compras
- Gestión de presupuestos
- Análisis de rentabilidad, elaboración de forecast y planes de cuentas anuales de cada cliente



Diciembre 2019-Septiembre 2022: KEY ACCOUNT MANAGER

- Creación de planes y seguimiento de los KPIs
- Cumplir objetivos cualitativos y cuantitativos
- Definición de la estrategia comercial
- Negociaciones de plantillas anuales centros deportivos



Abril 2019-Dic 2019 : FIELD SALES & MARKETING

- Gestión y captación de nuevos clientes Premium.
- Introducción del Portfolio de Spirit and Brands.
- Plan estrategia de Marketing.

DIAGEO

Agosto 2017-Agosto 2018 : ACCOUNT RESERVE EXECUTIVE

- Responsable de la gestión de las cuentas estratégicas regionales de la empresa, creando diferentes planes para incrementar niveles de sell-in y sell-out, consiguiendo una mayor participación de mercado, fidelizando a la fuerza de venta de mayoristas.
- Conocimiento de los procedimientos y métodos adecuados (Big Data, CRM).
- Desarrollo de planes estratégicos a implementar en las cuentas.
- Gestión y ejecución de una estrategia detallada a largo plazo.
- KPIS asignados para crear un cuadro de mando y análisis para los clientes.
- Gestión de la fuerza de ventas de los mayoristas.
- Encontrar , desarrollar y negociar nuevas oportunidades de negocio
- Desarrollar estrategias y promociones de trade marketing que incrementen la rentabilidad de la cuenta.
- Analizar estadísticas y resultados para detectar posibles desviaciones y corregirlas aplicando las medidas necesarias.
- Colaborar con el gestor de las cuentas en la negociación del portfolio Premium en el cliente, según objetivos previamente fijadas.
- Implementar los planes de activación en los clientes definidos por segmento Premium& Innovación.
- Manejo de P&L a nivel de cliente vs rentabilidad .

Abril 2015-Julio 2017: FIELD SALES EXECUTIVE ON TRADE

- Gestión de un portafolio de 133 cuentas dentro del canal On-Trade y Off Trade, Cash and Carry activando las marcas e incrementado la rotación de nuestros productos ,con un posicionamiento orientado a ganar participación de mercado.
- Lograr de manera consistente el 100% de los objetivos de ventas asignados B2B asignados, siempre alineados con nuestros brillantes estándares de ejecución.
- Desarrollo de las distintas etapas de la negociación y seguimiento de acuerdos con cuentas clave, en función de su volumen de compra, la visibilidad de las marcas y la repercusión dentro el local.
- Análisis del mercado para obtener oportunidades de futuro.
- Organización de eventos y optimización de recursos.
- Análisis NIELSEN de mi área.
- Negociaciones para conseguir la penetración de productos innovadores.
- Control de presupuesto.
- Apoyo y trato con mayoristas.



Noviembre 2013-Abril 2015: GESTOR COMERCIAL

- Fidelización de la cartera de clientes con el portafolio de Schweppes.
- Captación de nuevos clientes.
- Negociación de pequeñas y grandes cuentas y cierre de acuerdos comerciales.



Enero 2012-Octubre 2013: RPV COMERCIAL

- Objetivos: Fidelización de la cartera de clientes con el portafolio de Coca-Cola, así como de la captación de nuevos clientes.
- Negociación de los productos en los diferentes puntos de venta y gestión de cobros.

Marzo 2011-Enero 2012: HORECA ALMACEN, COMERCIAL

- Mismas funciones que RPV Comercial.

Enero 2018-Noviembre 2010: VIVA MADRID, GERENTE

- Gestión de equipo, gestión de cuentas, control de pedidos y almacén.

Marzo 2005-Enero 2008: TIGGAS, GESTOR DE EVENTOS

Febrero 2013-Marzo 2005: BERCAL, COMERCIAL

PERFIL

- **Conocimientos de Informática:** Paquete Adobe, Office , Powerpoint.
- **Idiomas:** Ingles B2 Hablado y escrito.