

David

Key Account Manager CCNN & C&C

| Ubicación: Madrid. 28521

National Sales Manager con sólida trayectoria en empresas multinacionales dentro del canal Retail y C&C, dentro de gran consumo. Profundo conocimiento y amplia red de contactos, con experiencia coordinando la gestión comercial, planificando la estrategia con el equipo de trabajo, para una mejor negociación y visibilidad de la marca. Siendo el objetivo la venta de productos y la gestión eficaz de clientes para asegurar la consecución de objetivos. Con foco en el cliente, dando la mejor respuesta con los productos y servicios a sus necesidades. Siempre con una visión optimista, energética y competitivo, con gran capacidad de planificación y creativa.

EXPERIENCIA

Kraft Heinz Julio 2023 - Marzo 2025

National Key Account Manager CCNN & C&C

- Definir y asegurar la implementación excelente de la estrategia de clientes y surtido
- Crecer en valor y maximizar el P&L del canal.
- Negociar Joint Business Plant con clientes y maximizar actividad promocional.
- Liderar punto de venta y ganar cuota de mercado.
- Definir y analizar KPIs clave del canal.
- Formar y atraer talento al equipo.

BEAM SUNTORY. Madrid. Enero 2018- Junio 2023

KAM Nacional Off Trade y C&C

- Controlar y asegurar la calidad de los planes de cuenta y la excelencia en la implementación.
- Desarrollo de los planes de canal CCNN junto con Trade Marketing asegurando su adecuación a las necesidades de la compañía, marcas y clientes.
- Seguimiento y cumplimiento del forecast por marcas y cuentas asignadas.
- Control y cumplimiento del Selling Cost y del A&P de las diferentes cuentas.
- Responsable del análisis y P&L de las cuentas.
- Negociación de plantillas de en los clientes gestionados.
- Identificar focos de crecimiento y valoración de oportunidades.
- Asegurar la correcta integración de los Planes de las Marcas/Categorías y de la Estrategia Comercial, trabajando en los planes estratégicos de marketing.
- Facturación 21,3M€ Net Sales.

Logros:

- Gestión integral y analítica del cliente, creciendo un 15% de volumen en cuentas de Retail, y un 11% en Gross Margin por caja en de Retail.
- Crecimiento en la cuenta de resultados del C&C mejorando en un 9% el gross margin de los clientes.
- Mediante presentación de estudios de comportamiento de mercado y consumidor, conseguimos mejorar el surtido y altas de varias referencias en clientes TOP

MAXXIUM ESPAÑA. Madrid. Enero 2016- Diciembre 2017.

Key Account Regional, C&C:

- Supervisión y seguimiento de la política de precios y cobros.
- Formación y motivación del equipo comercial de GPV
- Elaboración del Plan de cuenta anual de los clientes, mejorando un +7% el gross margin de mis cuentas.
- Gestión de la P&L para garantizar el cumplimiento los objetivos en las cuentas.
- Análisis de oportunidades de negocio.
- Responsable del seguimiento y cumplimiento de los presupuestos de selling cost y A&P de las cuentas

Gestor de Grandes Cuentas. Madrid 2012-2016

- Gestión clientes Top Hostelería

Jefe de Zona.Madrid 2007-2012

- Gestión clientes zona centro de Madrid

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- 2019. **IESIC Business & Marketing School**
- **Cursos realizados a lo largo de mi etapa profesional**
 - o Negociador completo. GAP
 - o Dirección Equipos. Ernst & Young.
 - o Curso Negociación Gerentes. Barna Consulting Group.
 - o Técnicas de venta y negociación. Development Systems. Madrid
 - o Gestión de Equipos. I-SYMCO. Madrid
 - o Medición de campañas promocionales. ESIC. Madrid
 - o Marketing y gestión promocional. ESIC. Madrid

IDIOMAS

Inglés: B1

OTROS CONOCIMIENTOS

- **Sistemas de Gestión:** Salesforce y SAP. Nivel avanzado.
- **Herramientas de BI:** Qlik Sense, Qlik View, UVE solutions. Nivel profesional.
- **Paquete Office:** Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word. Nivel avanzado.
- **Programas de análisis de Mercado | Database management:** Nielsen, Scantrack, Focus. Nivel profesional.

