

Gonzalo P.

10/10/1986 | Argentina.

Llucmajor (Mallorca)

Carnet de conducir B1 / A.2.1



>> OBJETIVO.

Cuento con más de 5 años de experiencia en lo concerniente a Ventas, Administración, Marketing, Trade y Gestión de clientes, tanto en Argentina como en España (Barcelona y Mallorca).

Habilidades: Capacidad analítica, y comercial con una perspectiva global de negocio, visión para las estrategias de mercado, proactivo, y enfocado a la acción. Buen comunicador, acostumbrado a trabajar de forma autónoma y por objetivos, con rápida adaptación a cambios, creativo, excelentes relaciones interpersonales y fuertemente orientado al trabajo en equipo.

>> FORMACIÓN ACADÉMICA.

2015 - 2016 | EADA Business School – Barcelona.
Postgrado Product Manager. – Finalizado.

2005 – 2010 | Universidad Atlántida Argentina (UAA) - Argentina
Licenciatura en Comercialización. Universitario Finalizado. Promedio: 8.50.

03.2012 – Actualmente | Universidad CAECE – Argentina.
Contador Público. Cursando 3º año.

>> EXPERIENCIA LABORAL.

01.2019 – Actualmente | Logista - España: Empresa Internacional líder en Distribución de Tabaco y productos de conveniencia.

Promotor de Ventas:

- Atención y desarrollo de cartera.
- Análisis, planificación y ejecución de diferentes acciones comerciales y promocionales dentro del territorio asignado.
- Responsable de exhibición optima de productos en PDV (Estancos). Encargado de suministrar todo material publicitario. Formar a los clientes sobre productos y procesos de ventas.
- Análisis de mercado y competencia.
- Utilización de CRM (Sales Force) y Sap.

04.2018 – 12.2018 | Orange - España: Empresa Internacional líder en Telecomunicaciones.

Asesor Empresa.

- Desarrollo y fidelización de cartera de clientes
- Planificación y ejecución de hoja de ruta y mes comercial
- Análisis de KPI Comerciales (sell up, mix de productos, rentabilidad, rechazos)
- Implementación de estrategia comercial.
- Participación en ferias de empresas.
- Reporte a gerencia.

09.2016 – 04.2018 | Claro - Argentina: Empresa Internacional líder en Telecomunicaciones.

Responsable de Trade Marketing (AMBA / BALP).

- Control y ejecución de acciones de Trade propias como de Marcas estratégicas (Apple, Samsung, Motorola, LG, Sony, Huawei).
- Responsable del cumplimiento de Imagen de Marca en Canal directo como en Agentes dentro de mi Región (Imagen del local, materiales y soportes autorizados, recursos operativos, regulaciones exhibidas, y exposición de Marcas).
- Apoyo en matinales (sell –in /out en Kioscos).
- Auditor de presencia de marca en Kioscos y atención comercial.
- Gestión y distribución de Merchandising.
- Manejo de cartera de proveedores. Planificación de abastecimiento.
- Supervisión y colaboración para cumplimiento de eventos dentro de mi Región.
- Manejo de SAP. Confección de reportes internos y de gestión.

07.2015 – 07.2016 | Areas – España (Barcelona): Empresa Internacional líder en Food&Beverage y Travel Retail en Aeropuertos, Autopistas y Estaciones de Ferrocarriles. <http://www.areas.es/>

Asistente de Marketing S/S.

- Gestión de imagen, trade de marcas propias y franquicias.
- Colaboración en el desarrollo del Business Plan de las franquicias para cada Aeropuerto.
- Desarrollo y seguimiento de campañas promocionales en los 3 mercados.
- Tareas de análisis: ventas, gamas de ventas, márgenes, %CMP, promociones, campañas comerciales, benchmark tendencias en producto de conceptos similares.
- Coordinación e interacción con otros equipos de la empresa (I + D, Sistemas, Obras, Operaciones, Compras).
- Apoyo en el análisis de mercado.

03.2014 – 06.2015 | Danone - Argentina:

Supervisor de Distribuidores.

- Supervisión del distribuidor que atiende la ciudad de Mar del Plata.
- Realizar reuniones periódicas, para diagnosticar y consensuar planes de acción y optimización.
- Generar y dar seguimiento a los KPIs relacionados con cantidad de clientes, volúmenes, frecuencia y tiempos.
- Monitorear el desarrollo de las acciones promocionales y entregar el material correspondiente.
- Visitar a los clientes y realizar presentaciones de los objetivos del mes.

02.2010 – 03.2014 | Postres Balcarce S.A – Argentina: Empresa líder de producción y distribución del rubro alimenticio.

Supervisor Comercial (Distribuidores / Mayoristas)

- Manejo de equipo de ventas, coaching a vendedores y equipo del distribuidor, matinales diarias, control de hoja de rutas y recorridas con fuerza de venta.
- Encargado de definición de inversiones en el canal para acciones comerciales.
- Definición de objetivos comerciales.
- Ejecución y control del cumplimiento de indicadores(volumen (sell -in /out), mix de productos, rentabilidad , costo del canal, cobertura, rechazos)
- Acuerdos de exclusividad.
- Atención de grandes cuentas mayoristas (en consignación).
- Reportes a la gerencia.

Logro: Desarrollo de la Master franquicias en Colombia, con 5 puntos de ventas y el servicio de catering de Aerolíneas Argentinas.

Personal a cargo: 10 empleados.

Nivel de reporte: Gerente Comercial y Gerente de Marketing.

>> IDIOMAS .

Inglés | Escritura y lectura Intermedio – Oral Básico

Portugués | Avanzado.

>> CONOCIMIENTOS EN INFORMÁTICA .

Paquete Office | Avanzado

2011. Educentro

Técnico en Office

Sistemas | Tango – ISO – Prezi – Sap – Salfes Force

>> CONOCIMIENTOS ADICIONALES.

03 – 06.2014 | Instituto Hilet

Curso "Comunicación 2.0 y Redes Sociales".