
ID-48806

F. Nacimiento: 4/8/1974
Residencia: Getxo - Vizcaya



FORMACIÓN

2009	ESEUNE. Escuela de negocios Executive MBA	BILBAO
1998 - 2003	UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO <i>Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas. Especialidad: Dirección Comercial</i>	BILBAO
1993 - 1998	UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO <i>Licenciatura en Ciencias Químicas. (No finalizado)</i>	BILBAO

EXPERIENCIA LABORAL

2014 - Act	DELICASS / SKANDIA Empresas de productos derivados del pato y ahumados. <u>Director ventas Hostelería / Desarrollo de nuevos producto</u> Responsable de la estrategia comercial nacional y de la distribuidora de Delicass en el País Vasco Facturación de 4 M€ Reportando al Director General Gestión de Equipo de 9 personas (Nacional + distribuidora País Vasco) Crecimiento de >10% Lanzamientos de nuevos productos y generación de clientes relevantes.	BILBAO
2009 - 2014	EUROPACIFICO Empresa del grupo Nissui, líder mundial en productos del mar congelados.	BILBAO / VIGO
2013 - 2014	<u>Sales & Marketing Director</u> Responsable de la estrategia de marketing y Corresponsable de ventas en la península Ibérica. Facturación nacional de 60 M€ Reportando al Director General Gestión de Equipo de 7 personas Mantenimiento de cifra de negocio en mercado inestable.	
2011-2012	<u>Marketing Director</u> Responsable de la estrategia de marketing en la península Ibérica. Gestión de presupuesto de Marketing de 8M€ Reportando al Director General Creación nuevos productos y formatos exitosos para foodservice y alimentación	BILBAO / VIGO
2009 – 2011	<u>Sales Manager</u> Responsable de la política comercial, principalmente en el canal de foodservice, en diferentes áreas de la península Ibérica y clientes de alimentación Facturación en cada zona en torno a 8M€ Reportando al director comercial Crecimiento en las zonas >10%	BILBAO

2003 - 2009	MOËT – HENNESSY ESPAÑA, S.A.	BARCELONA
2007 - 2009	Empresa filial de bebidas del grupo Louis Vuitton – Moët Hennessy. <u>Senior Brand Director</u> Responsable de la estrategia nacional. Trabajando con diferentes marcas del grupo, entre otras Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot... de champagne, Numanthia, Newton, Terrazas de los Andes... de vino, Hennessy, Glenmorangies... Gestión de presupuesto Marketing de 2,4 M€ Reportando al Director de Marketing y posteriormente al Director General Gestión de equipo de 5 personas Implementación de acciones lanzadas por la central europea y adaptándolas al mercado nacional, con reconocimiento interno europeo	
2003 - 2007	<u>Área Manager</u> Responsable de las ventas de champagnes y destilados del grupo LVMH en la Zona Norte. Foodservice y alimentación regional Responsable de la implementación de las acciones de marketing en la zona Facturación de la zona en torno a 6 M€ Reportando al Director Comercial Crecimiento en la Zona Norte > 15%, generación de nuevos cliente e incremento de surtido.	BILBAO

IDIOMAS

INGLÉS	Perfil C1: Uso habitual en algunas de las etapas profesionales.
--------	---

INFORMACIÓN GENERAL

INFORMÁTICA	Conocimientos a nivel usuario de: Windows, Microsoft Office, Lotus Notes, Navision, Cognos, SAP... Habituado a trabajar con las citadas herramientas.
CURSOS	Grupo LVMH y NISSUI en ventas y marketing a nivel internacional.
COMPETENCIAS	Conocimiento de diferentes mercados nacionales e internacionales. Liderazgo Gestión de Equipos Orientación a resultados Visión Global y de Negocio.