



Santiago Y.

F.Nacimiento: 4/8/1993

Palma de
Mallorca, España

Idiomas

- Español: Lengua
nativa

- Inglés: Cl por la
universidad de
cambridge

- Francés: Nivel B2.1

Otros Conocimientos

- Microsoft Office: Nivel
avanzado en Excel,
Word y Powerpoint.

- SAP y SAP Análisis,
nivel intermedio.

- Adobe Photoshop:
Matrícula de honor en
ESIC Valencia.

- Permiso de
conducción B

Intereses

- Fútbol: Federado hasta los
16 años.

- Productor de cerveza
casera.

- Bajo eléctrico:
Perteneciente a un grupo
musical durante 3 años.

Experiencia profesional

DIAGEO

- Desde octubre 2017
- Islas Baleares, España

Field Sales Executive Off Trade (Diageo)

- Ejecución de los planes nacionales pactados con las principales cuentas de alimentación en las Islas Baleares.
- Negociación regional de visibilidades en el punto de venta para aumentar la rotación de los productos.
- Detectar oportunidades y riesgos en los supermercados colaborando con los gestores de cuentas para la elaboración de los planes a negociar.
- Aumento de la distribución de marcas clave para la compañía, como Captain Morgan o Gordon's Pink entre otras en un 175%.
- Premio a la ejecución del Plan Turismo para el canal de off-trade en el verano de 2018.

Coca-Cola

EUROPEAN PARTNERS

- De septiembre 2016 a
septiembre 2017
- Valencia, España

Asistente de comunicación y relaciones externas (Coca Cola European Partners)

- Coordinación y venta de producto en eventos de la Comunidad Valenciana, como el Arenal Sound, FIB y Maratón de Valencia Trinidad Alfonso.
- Elaboración de Informes con la venta de los festivales y realización de presentaciones con las actividades realizadas del departamento.
- Control y mejora de los procesos internos del departamento. como la gestión del material publicitario, estandarización de los procesos, entre otros.
- Coordinación con agencias en el uso de las herramientas de ofimática, como SAP y Analysis entre otros.

WORCY

- De junio 2015 a octubre
2015
- Valencia, España

Asistente de Marketing (Worcy)

- Desarrollo, implantación y ejecución de la estrategia en redes sociales de la compañía.
- Gestión, trato y alimentación de las bases de datos y elaboración de informes periódicos, tales como ratios de conversión, ventas, empresas interesadas en los servicios, entre otros.
- Apoyo al departamento comercial en la captación de clientes y el desarrollo del negocio.

Formación académica

ESIC

BUSINESS & MARKETING SCHOOL

- De 2011 a 2016
- Valencia, España

Doble grado en ADE +gestión comercial y marketing. (Esic Valencia)

Especialización en Marketing y Gestión comercial portítulo propio de ESIC. Inclusive un año con beca erasmus a Grenoble, Francia.

GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT

- Curso 2014 - 2015
- Grenoble, Francia

Graduate Certificate in Global Technology Entrepreneurship (Programa Erasmus en Grenoble École de Management)

Especialización en emprendimiento y tecnología global. Durante la estancia formé parte de Aloha, asociación estudiantil cuyo propósito es la integración de los estudiantes extranjeros en la universidad y en Grenoble.