

Curriculum Vitae

Información personal

Apellido(s) / Nombre(s) **David G.**
Fecha de nacimiento 10/03/1980



Experiencia laboral

DELEGADO EN COOPERVISION IBERIA (CATALUÑA Y ANDORRA) NOVIEMBRE 2017/ACTUAL

- *Máximo responsable de la zona en planificación, segmentación, facturación y estrategia comercial.
- *planificación de rutas por segmentación alineado con los objetivos marcados.
- *Control de la competencia y del mercado detectando amenazas y oportunidades.
- *Gestión de grandes cuentas tanto Regionales como nacionales aplicando la estrategia para potenciar y asegurar los objetivos en las cuentas clave.
- *Implantación de nuevos productos, Lanzamientos y campañas.
- *Gestión de los recursos de Trade Marketing , VINILOS, X-BANNER personalizados , exhibiciones de productos en clientes , expositores , Destacando el producto y estimulando el Sell-out.
- *Gestión de formaciones presenciales, eventos y congresos.

DELEGADO LABORATORIO -PHARMALINK-YSANA(2015/NOVIEMBRE 2017)

- Proyecto de relanzamiento de la marca Ysana bajo la dirección de Quintiles.
- *Responsable de la presentación e implantación de la marca y sus diferentes líneas de negocio en los puntos de venta.
 - *Exhibición y posicionamiento del producto optimizando el sell-out, posicionamiento PLV en las zonas estratégicas.
 - *Promociones, valor añadido para aumentar el sell-in + sell-out.

CAMPOFRIO FOOD GROUP (2014-2015)

- *Responsable de las ventas y objetivos de mi zona , Tanto en volumen como en facturación.
- *Apertura de nuevos mercados y oportunidades de negocio. Control facturación, cobros y márgenes unitarios.
- *Actuación en el canal, Súper, Retail, Horeca y Cash. Preparación de rappels y promociones.
- *Posicionamiento estratégico del producto en el punto de venta.

J.T.I (JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL) NOV 2008-AGOSTO2013

Responsable del control del mercado y de mi cartera de clientes, tanto en ventas como en cuota de mercado (SOM) por marca y por segmento.

Negociación directa con el cliente para aumentar la visibilidad de nuestras marcas dentro de los puntos de venta. Implantando agrupaciones, planes de visibilidad y aumentando la presencia de nuestras marcas en el HOT SPOT.

Responsable de la colocación del material PLV y de las exposiciones dentro del punto de venta, reforzando la presencia de nuestras marcas y su visibilidad y exposición.

Responsable del análisis del mercado y de la evolución de nuestras marcas por segmento, movimientos de la competencia y movimientos estratégicos.

Análisis por cliente, evolución ventas y seguimiento del cumplimiento de los compromisos y acciones pactadas en el punto de venta.

Responsable de pactar y programar las acciones (1-2-1) acciones con azafatas dentro del punto de venta para dinamizar y apoyar las acciones de trade marketing (lanzamientos, sorteos, ediciones especiales etc.)

Responsable de la implantación en toda mi cartera de clientes de los nuevos lanzamientos y de la presencia de todas las referencias en los puntos de venta.

Negociación y ejecución de todas las acciones de Trade Marketing pactadas a nivel Nacional, así como de las acciones propias realizadas centro a centro para la mejora de la rotación de nuestras marcas, blistering, exposiciones, valor añadido al producto, acciones 1-2-1)

EL POZO ALIMENTACION (2003-2008):

Responsable de mi zona en el departamento de Grandes Cuentas.

Responsable de la evolución de las ventas y de conseguir los objetivos marcados.

Responsable de la gestión del punto de venta a todos los niveles:

Posicionamiento del producto en las zonas de máxima visibilidad, control de stocks y PVP, control del cumplimiento de las acciones de trade marketing dentro del centro (ofertas, folletos, etc...)

Responsable de pactar y negociar exposiciones adicionales dentro de los centros.

Responsable de incrementar la presencia de nuestros productos en los lineales, aumentando el número de facings por producto y su mejor posicionamiento.

Responsable de pactar con los centros acciones especiales de degustación de nuestros productos con azafatas, estimulando el Sell-out.

Control y estudio de la evolución del mercado y la competencia.

Educación y formación

Fechas Graduado Escolar cursado en el Colegio la Farigola de Vallcarca,
. Bachiller en el I.B. Montserrat (Barcelona 1998)

Formación Técnica , venta consultiva , cursado en J.T.I (2008)

Formación Técnica , Trade marketing y gestión del punto de venta , cursado en J.T.I (2009)

Capacidades y competencias personales

Idioma(s) materno(s) **Español (nativo) Catalán (nativo)**

Otro(s) idioma(s) **Inglés (nivel intermedio)**

Capacidades y competencias informáticas EXCEL, POWER POINT ,SISTEMAS CRM (SAB,SIEBEL)

Permiso(s) de conducción Carnet de conducir vigente