



Sumario

He desarrollado diversas habilidades y conocimientos en las áreas que me ha tocado participar, tanto en el ámbito de marketing como en el de ventas. Me considero una persona dinámica, que busca el aprendizaje constante tanto en mi vida personal como profesional.

Formación

Master en Administración de Empresas (MBA). *Septiembre 2018 – Julio 2019*
Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) – EUNCET BUSINESS SCHOOL. España
Área: Administración

Ingeniero Industrial. *Marzo 2007 – Diciembre 2013*
Universidad Nacional de Mar del Plata. Buenos Aires. Argentina
Área: Ingeniería.

Experiencia Profesional

Jr. - Caldermeade Farm. *Febrero 2021 – Septiembre 2021*

- **Key Account Manager**

- Gestión de las cuentas asignadas para el logro de los objetivos anuales planteados por la empresa y el cliente a través de la negociación, análisis de venta, seguimiento, distribución del producto y asesoría con el cliente.
- Responsable del seguimiento de los stocks, logrando mantenerlos en el objetivo deseado.
- Control del cumplimiento de del presupuesto de inversiones y de acuerdos comerciales con los clientes
- Seguimiento de la cartera de crédito, cumpliendo con los estándares y objetivos de la compañía.

Working and Holiday Experience – International Experience
Septiembre 2019 – Septiembre 2021

Estancia de 2 años trabajando en Australia con el objetivo de mejorar mi nivel de inglés y conocer gente de todas partes del mundo.

Cervecería y Maltería Quilmes (AB-InBev). *Agosto 2015-Septiembre 2021*

- **Supervisor de Ventas**

- Gestión del equipo comercial bajo mi responsabilidad (6-8 personas) e influencia en el equipo de ventas de los distribuidores de la zona.
- Alcance de la mejor distribución y visibilidad de la marca en la zona asignada siguiendo las directrices de la estrategia comercial definida por la compañía.
- Identificación y captación de nuevos clientes objetivo en función de la estrategia comercial.
- Estudio de la información de mercado y del rendimiento de las acciones promocionales. Gestión de la visibilidad de las marcas en el punto de venta
- Gestión de negociaciones con clientes
- Identificación de oportunidades, liderazgo del desarrollo y ejecución de la estrategia comercial a traves del equipo de ventas.

ID-58777

Alejandro

Ingeniero Industrial

Información personal



Residente en España

Idiomas

Inglés: Avanzado
Español: Nativo

Aptitudes

Microsoft Office: Avanzado
AutoCad: Avanzado
Sap: Intermedio
Revit: Intermedio

Hobbies

Dedico tiempo a la práctica de diversos deportes (natación, fútbol, tenis), como así también en ratos de ocio a leer un buen libro.

Logros alcanzados (vs año anterior):

- Aumento del volumen de venta de cerveza y gaseosa en un 15% y 8% respectivamente.
- Aumento del market-share de cervezas del canal minorista en 1,2%. Reducción del gasto por negociaciones dentro de la cartera de clientes en un 3,5%.
- Ganador del premio "Gran Estrella" junto al equipo comercial minorista en el programa interno de gestión de calidad comercial "Galaxia Q".

- **Supervisor de Trade Marketing**

- Coordinación de la instalación y mantenimiento de activos comerciales.
- Armado y seguimiento de KPIs relacionados con rentabilidad de activos.
- Visita y negociación de activos con clientes potenciales.
- Implementación de estrategias de marketing relacionadas con lanzamientos de nuevos productos y programas de mercado, que incrementen el posicionamiento de las marcas.
- Responsable del departamento técnico. Contaba con un equipo de 6 personas

Logros alcanzados:

- Colocación de manera efectiva de más de 100 tiradores de cerveza en la zona de la Costa Atlántica de la provincia de Buenos Aires en un año calendario.
- Mejora en los indicadores de repago de activos comerciales en un 5,3% respecto al año anterior.
- Organización del parque de activos en SAP y sistemas internos.

Panedile S.A.I.C.F. e I. & Tesur S.A. Octubre 2014-Agosto 2015

- **Analista de planeamiento y control de gestión**

- (UTE) – Renovación de infraestructura ferroviaria Vivotatá - Mar del Plata
- Confección y análisis de reportes diarios de producción
 - Armado y estudio de indicadores productivos
 - Desarrollo y control de indicadores de gestión. Análisis de desvíos.

Igea Panificados. Marzo – Junio 2013

- **Analista de producción**

- Becario.** Confección y análisis de reportes diarios de producción.
Armado de indicadores de producción. Análisis de desviaciones de presupuesto.

Cursos

Logística y Producción

Universidad Tecnológica de Mar del Plata. Argentina
Marzo 2014 – Agosto 2014

- Curso orientado al diseño, planificación, optimización y control de los procesos de producción, transporte, cadena de suministros y sustentabilidad y servicios logísticos.