



ID-54333 Alberto

SALES DIRECTOR RETAIL

1970

EDUCACION

MASTER Experto en TRAFICO ONLINE (Trafficker Digital) ITO
(Roberto Gamboa) 5ª Edición- Abril 2020 -Agosto 2020 Campañas digitales (SEM) en FB,IG, GOOGLES ADS, YOU-TUBE

GRADO EN DIRECCION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
Universidad Europea de Madrid 2008-2012

MASTER (PSDV) EN DIRECCION DE VENTAS.
ESIC, Madrid 2010-2011

MASTER EN GESTION DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS Y DE DISTRIBUCION.
ESSEC Business School y Universidad de Salamanca. Paris y Salamanca

DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES.
Universidad de Salamanca 1990-1993 & Coventry University (UK) Programa Erasmus.

LYNNWOOD HIGH SCHOOL.
C.O.U. 1989-1990 Seattle (U.S.A.)

IDIOMAS: inglés C1 y portugués A2

SOCIAL MEDIA MANAGER / TRAFFICKER DIGITAL



• CREACIÓN DE CAMPAÑAS FB ADS, IG, GOOGLE ADS.

• AVATAR.

• METRICAS

• COPYWRITING.

• CREACIÓN DE EMBUDOS.

• RETARGETING.

COLABORACIONES



Profesor Ponente

IME Business School (Universidad de Salamanca).

- Negociación y definición de redes de venta.
- Customer Centric.

EXPERIENCIA



SALES DIRECTOR RETAIL Iberia

SHARKNINJA EUROPE Ltd

Junio 2021 – Actualidad

- Lanzamiento e introducción de las marcas SHARK Y NINJA en Iberia
- Apertura y negociación del canal PAE en grandes cuentas "ECI, MEDIAMARK, MASTER CADENA, COSTCO"
- Planes promocionales SELL-OUT
- Gestión portfolio
- Sales Forecast
- Planes de activación de marca y punto de venta.
- Equipo de Marketing.

DIRECTOR COMERCIAL (Interim)

SOLERTIA HOSPITALITY SOLUTIONS

Marzo 2020 – marzo 2021

- Desarrollo e implantación de estrategias B2B. Lanzamiento de campañas digitales en FB ADS Y GOOGLE ADS.



DIRECTOR DE VENTAS

ARTSANA S.A.U.

Enero 2014 – marzo 2020 (6 años)

JEFE DE VENTAS / KAM

ARTSANA S.A.U.

Enero 2007 - 2014 (7 años)

- Miembro del Comité de Dirección de ARTSANA SPAIN S.A.U.
- Diseñar junto a los principales clientes estrategias de mejora "Customer insights".
- Estrategias colaborativas, definición de la propuesta de valor y planes de acción
- Desarrollo de estrategias punto de venta "In&out" y shopping shop para captación del tráfico. Creación de campañas promocionales y propuestas diferenciadas en los diferentes clientes.
- Desarrollo de categorías y productos aportando valor al punto de venta. "Customer Journey"
- Responsable de la estrategia omnicanal (on + off)
- Coordinación de las políticas de PVPR en los canales hipermercados, supermercados, tiendas especializadas, jugueterías, droguerías, tiendas de conveniencia, mayoristas.
- Responsable de la negociación con los clientes (El Corte Inglés, Amazon, Carrefour, grupos Jugueteros, entre otros).
- Responsable de los equipos de venta canal juguetería, canal puericultura, canal on-line, KAM.
- Sales & Trade Marketing Management Strategy, planning and execution.
- Strategy, budget, profit, P&L, KPI's, Market research y analysis.
- Planificación de objetivos y presupuestos anuales para cada B.U. Anual Forecast por SKU.
- C-Level Customers.



SALES BUSINESS UNIT

Oregon Scientific

Enero 05 - enero 07. Madrid

- Negociación y gestión de KEY CUSTOMERS (El Corte Inglés, Toys R US, Makro, E.leclerc, Ahold. wholesalers, buying groups IFA, SHOPS VIPs, SHOPS Aldeasa.)
- Reuniones de ventas / reporting a Mattel (licencias).
- Previsión de ventas y desarrollo de planes estratégicos.
- Habilidad de construir relaciones de negocio con clientes internos y externos.
- Gestión de equipo de ventas (9 vendedores en España y 1 en Portugal).



KEY ACCOUNT MANAGER

PLAYMOBIL

Enero 2005 - enero 2006. Madrid.

- Negociación y gestión de KEY CUSTOMERS y grupos jugueteros detallistas. Sector juguetero.



DIRECTOR GERENTE

Coop. Ganadera de Porcino Fresno Alhandiga (Vegasierra Castellana & Savicol)

Enero 1999 - enero 2004. Salamanca

- Fabricación y comercialización de queso, jamón ibérico y derivados del cerdo.



STORE MANAGER

Retailer deportivo

Febrero 1998 - enero 1999. Salamanca

JEFE DE SECCION P.L.S 15

Enero 1997 - febrero 1998. Madrid & Caceres

