



Roger Mesegué Taltavull

Key Account Manager

Me defino como una persona cercana, trabajador y empático, con altas capacidades de negociación. Me gusta el trabajo en equipo y superar todas las metas que nos proponemos en conjunto.



Contacto



638 47 40 15



r.mesegue@telefonica.net



Sant Cugat del Vallés



Información

- Carnet de conducir B1
- Coche propio
- Disponibilidad para viajar



Formación

Strategic key account management (2024)

Esade

Administración (2001 - 2003)

Centre Educatiu Estudis Financers

Comercio y Marketing (1998-2001)

Centre d'estudis de Gracia



Idiomas

Español

Catalán

Inglés

Nativo

Nativo

Intermedio



Experiencia Laboral

GENERAL GOODS (2023-ACTUALIDAD)

Key Account Manager

Como responsable de las principales cuentas de retail de la compañía a nivel nacional, mi labor consiste en cuidar la buena relación con el cliente como así también estudiar su potencial de crecimiento, liderando las acciones que se pondrán en marcha en coordinación con el resto de departamentos.

BODEGA SEÑORÍO DE ALTEA (2020-2023)

Key Account Manager

Identificación de clientes potenciales retail, Cash&Carry y posibilidades de negocio para posterior desarrollo y puesta en marcha de la estrategia a seguir. Equipo a cargo

MAXXIUM ESPAÑA (2018-2020)

Gestor Comercial

Gestor de fuerza de ventas, propia y de distribuidor. Política Sell-in Sell-out, planes promocionales y budget de ventas.

ZUMOSOL (2015-2018)

Key Account Manager

Responsable de cuentas retail regionales y fuerza de venta distribuidores. Equipo a cargo

BACARDÍ ESPAÑA (2011-2015)

Key Account Manager Regional

Diseño de planes de desarrollo impulsando la marca en línea con el plan comercial global de la compañía. Captación de nuevos clientes. Identificación de marcas competidoras. Control PVP

MAHOU-SAN MIGUEL (2010-2011)

Rble. Campaña promocional "Conquista 20"

Puesta en marcha y seguimiento de rentabilidad. Apertura nuevos puntos de venta.