

ALVARO Q

Nacido en Barcelona el 2 de Mayo de 1.969

Estado Civil: Divorciado

Hijos: 1

Sant Cugat Valles. (Barcelona)



2. Formación Universitaria

Ciencias Empresariales en UB

Curso en Dirección Económica-Financiera en UB

3. Carrera Profesional

Mayo 2001 – Agosto 2018

Nombre de la empresa: **GLAXOSMITHKLINE**

Empresa farmacéutica

Cargo actual desempeñado: **Manager Territorial (KAM Unidad Negocio Área Este)**

Lugar: Barcelona

Nivel "reporting":

Reporte directo al Director Comercial

Desempeño Laboral:

Del 2012 hasta Agosto 2018 , posición KAM Manager área Nielsen 1.
Del 2008 al 2012 posición de KAM: gestión de equipos a nivel nacional con (6) Key Accounts Regionales bajo mi responsabilidad.
Del 2001 al 2008 posición de KAM con la gestión comercial de las zonas Cataluña , Baleares , Aragón , Navarra , País Vasco , Cantabria y Andorra.

Responsabilidades:

Liderar el negocio B2B de Consumer Healthcare (Mass Market , Cash , Retail y PPH) de las marcas representadas en volumen , gestionar y analizar la P&L , KPIs , ROI y las necesidades comerciales del cliente.
Durante 2002 y 2017 gestión en el canal Farmacia para productos OTC en la zona Norte de Cataluña realizando las actividades de negociación de contratos anuales.
Desarrollo de las pre-campañas y nuevos lanzamientos como la negociación en visibilidad en las mismas combinándolo con las responsabilidades de MM y PPH , posición denominada MIXTA en Gsk.

Gestión de las marcas: Sensodyne , Polident , Binaca , Parodontax , Corega , Rhinomer , Eno , Fenistil , Flonase , Termalgin Gripe , Voltadol , Zovicrem entre otras.
Responsable de una facturación de 12MM€

Logros obtenidos:

Control del G2N y de GM por encima de los objetivos de la compañía
Negociación de plantillas con resultados a nivel Net/Net positivos para el negocio , distribución al 100% en los clientes asignados para las Power Brands , análisis de la categoría , Lanzamientos , Planogramas , Clústers y con un gran trabajo en equipo .

Cuentas Nacionales/Regionales directas asignadas:

Grupo Agenor (Eroski , Caprabo , Vegalsa) , Lidl , Aldi , cadena nacional EMD + (a nivel internacional Alpha Group) , Bon Preu , Condis , Sorli , Miquel Alimentación , Grupo Covalco , Leclerc , Bomari , Cabrero e hijos , Facsa , Fragadis , Ignacio Almendro , Super Grup , Supsa , Unidroco , Dusa entre otros.

Mayo 2000 - Mayo 2001

Nombre de la empresa: **CADBURY SCHWEPPEES , S.A.**

Empresa de bebidas

Cargo desempeñado: **KAM - línea Ginger Ale - Canal Horeca**

Lugar: Barcelona

Nivel "reporting": Reporte directo al Director comercial.
Colaboradores: Directores de Ventas , Promotores , 7 Preventistas canal Horeca y Dpto. de Trade Marketing .

Responsabilidades: Acciones de Trade Marketing para ejecutar el plan de objetivos de la compañía con el fin de maximizar las ventas , fidelizar y apoyar el desarrollo de los clientes , analizar las necesidades de los mismos y liderar el proyecto de convivir - trasladar la marca tanto del canal nocturno como diurno .

Logros obtenidos: Recuperación de cuota de mercado y distribución .

Marzo 1997 – Abril 2000

Nombre de la empresa: **GRUPO DON PISO**
Grupo inmobiliario.

Cargo desempeñado: **Director Gestión Productos Financieros**
Lugar: Barcelona

Nivel "reporting": Reporte directo al Director General.
Colaboradores: 5 comerciales bajo mi responsabilidad.

Responsabilidades: Negociación de productos financieros competitivos a través de entidades bancarias tales como préstamos hipotecarios , Pólizas de crédito , Seguros , cuentas vivienda para ofrecer como servicio a nuestros clientes que han comprado una vivienda , así como financiación dirigido a las operaciones de activo como de pasivo del grupo.

Logros obtenidos: Desarrollo de la actividad en 120 delegaciones y de 50 franquicias alcanzando una facturación de 2MM € .

4. Formación complementaria

1996. Curso Marketing internacional con prácticas en la Empresa Akzo-Nobel.
2005. Curso Negociación avanzada en Glaxo
2006. Curso Dirección de equipos en Glaxo
2007. Curso Dirección de ventas en Glaxo
2008. Curso Trade Marketing en Glaxo
2016. Curso Gestión de reuniones en Glaxo
2017. Curso Claves del Pitching en Glaxo

5. Idiomas

Castellano y Catalán nativos.
Inglés: Hablado y escrito , nivel First Certificate.

6. Informática

Dominio en el uso de todas las herramientas de Microsoft Office a nivel usuario.

7. Perfil Competencial : Area manager Gran Consumo / PPH / Dirección comercial PYME

Persona de valores , compromiso , trabajo en equipo , empatía , visión estratégica y capacidad analítica.
Amplio conocimiento en gran consumo , PPH y canal Farmacia.