

20500 Arrasate-Mondragón (Guipúzcoa)
Fecha Nac.: 12-01-1976



Formación

1996 - 2000. **Diplomado en Ciencias Empresariales**. Universidad de Cantabria, Santander.

Idiomas

Inglés: Nivel alto, hablado y escrito.
Euskera: Básico. Aprendiendo.

Informática

Excel, Access, Word, Power Point,
SAP. SOL server

Formación

Win by design: Curso de 64 horas sobre el proceso de ventas enfocado al transporte (2016)

Experiencia Profesional

01/2018-Act.
Kuehne Nagel,
Irún

Kuehne Nagel – Overland Sales Executive

https://es.kuehne-nagel.com/es_es/

- Gestión de la cartera de clientes asignada (120 cuentas) y captación de nuevo clientes centrada en transporte terrestre a nivel europeo, entre zona norte de España y toda Europa, tanto grupaje como carga completa.
- Búsqueda de nuevos clientes. Mediante llamadas frías comerciales, identifico sus necesidades y propongo soluciones ajustadas.
- Reuniones comerciales con empresas (400 reuniones anuales) para conocer su negocio, proponer, revisar y/o cerrar acuerdos de colaboración.
- Junto al equipo de tráfico, búsqueda del servicio más ajustado y propuesta de precios a los clientes.

11/2014-12/2017
C.H. Robinson,
San Sebastián

C.H. Robinson – Sales Executive

<https://www.chrobinson.com/es-es/>

- Líder de la gestión comercial de la oficina de acuerdo a la estrategia corporativa y de la oficina de San Sebastián, centrada en la exportación en carga completa desde España hacia las principales zonas económicas de Europa.
- Elaboración, con el director de la oficina, de la previsión, el plan de negocio y la estrategia del año.
- Búsqueda de nuevos clientes. Mediante llamadas frías, descubro sus necesidades y propongo.
- Reuniones con empresas para conocer su negocio, proponer y cerrar acuerdos de colaboración.
- Fijación de precios para las diferentes líneas de transporte con el equipo de tráfico.
- Implementación de nuevos clientes con los gestores de cuenta y soporte en la relación con el cliente.

En el año 2016, fui 2º en el ranking europeo de comerciales en beneficio neto generado solo con nuevos clientes.

02/2009-03/2014
NIKE, Bilbao

NIKE - Key Account Executive

www.nike.com

- Gestión comercial de las diferentes categorías con toda tipología de clientes, desde estratégicos (Intersport, Forum Sport) hasta medianos.
- Presentación de estrategias, iniciativas y colecciones por campaña.
- Análisis de datos de venta y seguimiento de los principales indicadores de servicio para, a través de selección de producto, ganar cuota de mercado.
- Análisis de datos de NPD para conocer y entender tendencias de mercado.
- Visitas a todas las tiendas de los clientes y análisis de la competencia y el mercado.
- Realización de la previsión de demanda para todo el año fiscal.
- Selección y personalización de líneas exclusivas, para crecer y maximizar el negocio con cada cliente.
- Negociación de nuevos espacios y gestión del equipo de merchandising.
- Gestión de los objetivos financieros de la cartera, manejando reposiciones, ofertas y evitando cancelaciones.

En este tiempo, posicioné la categoría de Football como la nro.1 en Forum.

05/2006- 05/2009
NIKE, Barcelona

NIKE - Analista de Ventas SUBMED (Grecia, Israel, Croacia, Iberia)

www.nike.com

- Planificación y análisis de medidores de la actuación del equipo de ventas mediante la distribución de información relevante.
- Creación y mantenimiento del paquete de informes de seguimiento de cada temporada para el equipo de ventas.
- Elaboración de informes de análisis a necesidades de dirección comercial.
- Al cierre de la campaña, confirmación del valor de los pedidos imputados para la elaboración del objetivo financiero, comprobando asimismo la consecución de los diferentes planes e iniciativas propuestas a clientes.
- Creación de un informe de seguimiento de las eficacias del libro de pedidos (Gross to Net) de cada uno de los miembros del equipo.

En esta etapa, creé una estructura de informes de seguimiento para el equipo de ventas que se mantuvo operativo hasta 2013.

08/2002-04/2006
NIKE EMEA, Holanda

NIKE - Senior Customer Operations Representative

www.nike.com

- Gestión de la cadena de suministro desde la entrada de pedidos hasta su entrega al cliente buscando la máxima optimización. Responsable de la gestión de cuenta del grupo de compra estratégico Base-Detall.
- Asistencia a las nuevas incorporaciones en su formación y aprendizaje.
- Líder del proyecto "Delivery Tracking", implantándolo en la mejora de los procesos establecidos.
- Planificación de las entregas de los pedidos teniendo en cuenta las necesidades del cliente para llegar a los niveles de servicio pactados.
- Establecimiento del objetivo de envío mensual en base a la previsión de cobertura y su seguimiento semanal.
- Control de las Ventas Negativas y análisis de causas y desviaciones, con comparativas de ventas negativas respecto a beneficios netos.

09/2000-01/2002
Quiter, Santander

QUITER - Técnico de Soporte de primera línea

www.quiter.com/

Hobbies

Lectura, deporte, cocinar y familia.