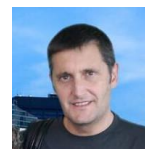


ID-45868 Vicens



Barcelona

25/08/1973

Profesional con más de 15 años, ayudo a los equipos comerciales a conseguir sus objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SDA CAT – LLET NOSTRA / KAIKU

01/2019- Actual. Regional Sales Manager On Trade/Food Service

- Responsable comercial de un equipo de 2 Delegados más 1 tele-venta.
- Gestión/Captación distribuidores seco/frio
- Gestión directa de las cuentas Top del área
- Seguimiento del Budget marcado por la compañía así como controlar los márgenes de mi Región. Análisis mensual de la P&L

MORITZ BARCELONA

12/2016- 12/2018. Area Sales Manager On Trade

- Responsable comercial de un equipo de 6 comerciales y 1 Delegado.
- Facturación anual neta de 10M €.
- Seguimiento diario del Sell Out del equipo de comerciales tanto en producto propio Moritz como el resto de productos de distribución, destilados, cervezas importación, café....
- Negociación con clientes Top de la zona, contratos...

SUNTORY SCHWEPES

01/2011 – 05/2016 Gerente de Ventas On Trade

- Gestión de equipo de 8 Delegados comerciales
- Facturación anual neta de 8 M €
- Desarrollo, junto con Trade, de la actividad promocional para los distribuidores asignados.
- Negociación con clientes Top, aportaciones imagen, contratos de exclusividad/consumo preferente

01/2005 – 12/2010 KAM Off Trade

- Reporte a Director Nacional y gestión equipo de 5 GPV'S
- Responsable de las cuentas IH de Cataluña, Aragón, Andorra
- Negociación del Plan Anual por cuenta, plantillas, referenciación, márgenes por SKU. Fra. Anual neta de 18M €.
- Negociación folletos, promociones en tienda on line cliente.
- Junto a Trade, establecer la gestión por categorías en cliente.
- Ruta mercado con GPV'S para ver implantaciones y buscar exposiciones por punto de venta adicionales.

01/2003 – 12/2004 Gerente Ventas On Trade canal Directo

- Gestión de 3 Jefes de Venta y 18 comerciales de rutas directas, área de trabajo, Barcelona ciudad.
- Facturación anual neta 6M €.

01/2002 – 12/2002 KAR On Trade ÁreaNoreste

- Gestión de las cuentas Top de Barcelona y Tarragona, 200 clientes.
- Análisis del surtido por cuenta para poder crecer en referenciación y facturación.
- Facturación anual neta 2,5M €

01/2001 – 12/2001 Jefe de Ventas Horeca ÁreaNoreste

- Gestión de equipo de 7 promotores y 8 distribuidores. Área de influencia AMB y Provincia de Barcelona.
- Gestión de las cuentas más importantes de la delegación.

12/1999 – 12/2000 Promotor Horeca ÁreaNoreste

- Apoyo y conocimiento de todas las zonas de Cataluña y Aragón de todos los promotores titulares de las rutas
- Salidas con los vendedores de los distribuidores para ayudar a vender más.
- Gestión del Sell In / Sell Out. Venta distribuidor y venta calle.

FORMACIÓN

2017-2019

Executive MBA

EAE Business School - IL3 Universitat de Barcelona

2016-2017

Post Grado Superior de Ventas

ESIC Marketing & Business School

1994-1998

Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas

EAE Business School

CURSOS

2015 NORMAN BROADBENT

Anatomía del Manager. Gestión de equipos.

2013 SCOTWORK

Curso de Negociación

2010 OVERLAP

Curso en Gestión de Categorías. Off Trade.

2005 OVERLAP

Curso sobre Nuevo modelo RTM

Curso en Planificación y Gestión del Tiempo.

2004 OVERLAP

Curso de KAM y Account Plan. On Trade.

IDIOMAS

Castellano
Catalán
Inglés

Nativo
Nativo
Nivel B2