

ID-9236 Óscar

DATOS PERSONALES

Fecha de Nacimiento: 11/07/1974

Dirección: 08030 Barcelona

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa

Marzo 2019 – Actual

Selena Iberia SLU (Quilosa)

Delegado Comercial Grandes Cuentas

- Representación de la imagen de la empresa en Catalunya, Comunidad Valenciana, Aragón y Comunidad Foral de Navarra en grandes cuentas (superficies de bricolaje especializadas)
- Comunicación directa o a través de tecnologías de información y comunicación con los clientes para poner en marcha y supervisar las diferentes estrategias comerciales vigentes.
- Promoción y venta (directa e indirecta) del portafolio de productos de la marca.
- Formación interna de los equipos de venta y participación en eventos organizados para cliente final.
- Obtención y procesamiento de la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- Organizar y controlar las diferentes acciones promocionales en espacios comerciales.
- Promover nuevas líneas de productos mediante la coordinación con los equipos de gestión de tiendas.
- Seguimiento, cumplimiento e información a KAM de resultados cuantitativos y cualitativos de forma regular.
- Participación en reuniones de ventas/marketing sobre elección de nueva gama de productos, análisis de resultados, feedback por parte de clientes y estrategia comercial anual.

Empresa

Agosto 2017 – Septiembre 2018

Casals Power Tools (Taurus Group)

Key Account Manager / Adjunto Director Comercial

- Responsable de la gestión comercial del canal moderno y tradicional.
- Asesoramiento y supervisión a la red comercial y comisionistas en punto de venta.
- Definición del plan estratégico junto al Director Comercial.
- Desarrollo, implantación y optimización de la imagen de marca Casals en el mercado.
- Diseño de ofertas y desarrollo de nuevos productos para la ampliación y evolución de la cartera de la marca.
- Intensificación de las relaciones de negocio con clientes clave.
- Mantenimiento de contactos con cliente y visitas periódicas en punto de venta a nivel nacional.
- Supervisión y análisis de KPI's de cuentas clientes para el desarrollo de planes de acción/mejoras.
- Optimización de parámetros en control de stock.
- Análisis y evaluación de la competencia.
- Diseño de nuevos catálogos comerciales y folletos temáticos.
- Gestión de las incidencias escaladas a la Dirección Comercial desde los puntos de venta.

Empresa
Junio 2006 – Julio 2017

Leroy Merlín España S.L.
Jefe Sector Herramientas-Ferretería-Ordenación
Jefe Sector Pintura-Moqueta-Decoración

- Desarrollo, cumplimiento e implantación de las políticas comerciales y recursos humanos.
- Gestión de la cuenta de explotación.
- Participación en proyectos transversales.
- Responsable del seguimiento y cumplimiento de formaciones establecidas dentro del plan de formación estratégico.
- Colaboración en sinergias regionales y grupos de precolección nacionales.
- Desarrollo de nuevas gamas, compras comunes regionales de productos y planificación de procedimientos que mejoren el proceso de compra.
- Establecimiento y negociación con proveedores de productos que complementen la gama existente y productos test.
- Planificación estratégica del sector a partir de Carta de Política General.
- Control y seguimiento de stocks con el fin de optimizar el flujo de mercancía.
- Gestión del equipo de tienda (objetivos de venta, imagen corporativa, formaciones de producto y construcción de la gama)
- Desarrollo y fidelización de clientes internos y externos.

Empresa
Abril 1996 – Mayo 2006

Ikea Ibérica S.A.
Coordinador Leadership Business
Business Area Planner
Business Area Manager

- Diseño e implantación del plan de marketing de la empresa.
- Puesta en marcha de campañas comerciales y seguimiento de ventas.
- Definición y desarrollo del plan de comunicación de la empresa.
- Control del presupuesto de las acciones comerciales.
- Aseguramiento de los plazos de entrega y optimización del proceso.
- Establecimiento de los objetivos y directrices de la sección, planificación, elaboración y control del calendario comercial.
- Gestión de personal: reclutamiento, plan de formación, entrevistas de desempeño, elaboración de planes de carrera, etc.
- Establecimiento y control de los parámetros logísticos.
- Definición de las rutinas y procedimientos adecuados para la gestión de incidencias en el servicio de post-venta.

FORMACIÓN

- Comunicación Efectiva, Leroy Merlín, 2016
- Técnicas de Venta y Operaciones comerciales, Leroy Merlín, 2014
- Análisis y diagnóstico de equipo, Shackleton Team, 2012
- Proceso de Construcción de una gama, Leroy Merlín, 2010
- Gestión del tiempo, Deloitte, 2007
- Selling the Ikea way, 2003
- Selección de Personal por Tutor, 1998
- Licenciatura en Psicología por la UAB (Universidad Autónoma de Barcelona), 1993-1997

IDIOMAS

Castellano: Nativo

Catalán: Nativo

Inglés: Intermediate (B1)

OFIMÁTICA

MS Office (Excel, Word, Powerpoint,...)

Herramientas de gestión de stocks

Herramientas de gestión de personal

Herramientas de comunicación (Teams, Skype, Outlook,...)