



A Coruña

EDUCACIÓN

2004 - 2005	Master en Administración y Dirección de Empresas -MBA Escuela de Negocios Caixanova – programa full time	A CORUÑA
1998 – 2004	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Especialidad en Mercados financieros. Universidad de A Coruña - UDC.	A CORUÑA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2009 – 2014	ORANGINA SCHWEPPE – Grupo Suntory <i>Nov '09 – Presente Key Account Manager Norte</i>	A CORUÑA
	- Negociación de condiciones comerciales. - Diseño, ejecución y seguimiento de los planes estratégicos. - Control y seguimiento de la actividad comercial, maximizando los resultados de negocio. - Cumplimiento de los objetivos cuantitativos anuales. - Colaboración con el punto de venta junto a equipo de Ventas Campo. - Análisis y seguimiento de ventas y rentabilidad. - Desarrollar y mantener relaciones comerciales con clientes - Identificar oportunidades de negocio en su área de responsabilidad en base a las necesidades del canal y del consumidor.	
2009 – 2009	J. GARCÍA CARRIÓN <i>Abr '09 – Nov '09 Director Regional Noroeste</i>	A CORUÑA
	- Responsable del Canal de Alimentación y Horeca Galicia, Asturias y León. Consecución de los objetivos de la zona: Crecimiento y Márgenes de contribución. Aplicación y supervisión de la política comercial de la empresa. Acuerdos comerciales, fijación de los precios de cesión y política promocional. - Coordinación y supervisión del equipo comercial de la zona. Reportando a los Directores Comerciales de Alimentación y Horeca, supervisión directa de los KAR y GPV para la consecución de los objetivos y aplicación de la política comercial de la empresa	
2008 – 2009	KRAFT BISCUITS IBERIA – Grupo Kraft foods <i>Feb '08 – Abr '09 Category Manager y Trade Marketer</i>	BARCELONA
	- Planificación y crecimiento de las cuentas norte y centro de España. Desarrollo e implementación de la Categoría de galletas dulces (gestión del surtido óptimo, recomendación e implementación de lineales, creación de grupos de trabajo para la implantación de planogramas, desarrollo de nuevas herramientas de visibilidad). - Planificación y gestión de presupuestos. Elaboración del Plan Promocional Anual, trimestral y propio de cada cliente. Presentación y negociación del Plan Promocional canal supermercados.	
2006 – 2008	LU BISCUITS – Grupo Danone <i>Feb '06 – Feb 08 Jefe de Sector</i>	PONTEVEDRA/ORENSE
	En dependencia directa del Jefe Nacional de Ventas, puesta en marcha de los acuerdos pactados según lo dictado por la Política Comercial. Entre las principales funciones: Gestión y desarrollo de los clientes directos, asesoramiento de clientes directos e indirectos. Asesoramiento de clientes directos e indirectos. Desarrollo de la exposición en el punto de venta	
2005 – 2005	BANCO BANIF – Grupo Santander <i>Assistant Asesores Financieros</i>	VIGO

OTROS

- Idiomas: Español y Gallego (nativos); Inglés (nivel medio avanzado: certificado de Ingles Empresarial “nivel soltura” Cámara de Comercio Británica, Intensive Business English Program, 2 meses Canada).
- Computer skills: MS Office, Sap, Spaceman, Nitro (Nielsen).