

Francesc I.



Información Personal

Fecha de nacimiento: 11/03/1986
España
Nacionalidad: Española

Información de contacto

País de nacimiento:

Extracto

Experiencia de más de 9 años tanto en B2C como en B2B a nivel nacional y internacional. Apasionado de la tecnología con gran capacidad de aprendizaje y flexibilidad en nuevos entornos y mercados.

Formación Académica



01/15-04/16 **ESADE Business School, Universitat Ramon Llull** Barcelona, España
Executive Master Business Administration



09/04-06/09 **Universitat de Vic** Vic, España
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas

Experiencia profesional



10/17- 04/19 **Proceli Europe S.L** Terrassa, España
Alimentación
Key Account Manager
- Gestión, supervisión y coordinación del equipo comercial.
- Desarrollo e implementación de estrategia comercial en gran consumo y canal online.
- Captación y gestión de nuevas cuentas: Amazon, Ulabox, Fragadis.
- Gestión de las cuentas: Condis, Bon Preu, Sorli, Alimerka, Grupo Hermanos Martín y Cash Lepe.
- Desarrollo e implementación de una ecommerce propia.



05/16-09/17. **Ingenico Group** Barcelona, España
Medios de Pago
Regional Sales Manager
- Gestión, supervisión y coordinación del equipo comercial.
- Desarrollo de nuevos verticales de negocio.
- Formación del equipo comercial.



10/12-11/15 **Altadis - Imperial Tobacco** Barcelona, España
Tabaco
Key Account Manager
- Captación de nuevas cuentas y mantenimiento de la cartera de clientes.
- Sales Talent Programme: elegido entre más de 100 aspirantes.
Sales representative (10/13-06/14).
- 1,25 puntos de media de mejora de la cuota de mercado sobre el objetivo (Incremento absoluto: 1,65M€)
- Volumen cartera clientes: 36,65M€ (facturación).
- Formador de herramientas Office y tecnología a la red comercial.



03/12-10/12 **Iberital de Recambios, SA** St. Feliu LL, España
Máquinas de café y piezas de recambio para hostelería
Export Area Manager
- Apertura nuevos mercados: Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Estonia, Letonia, Lituania y Hungría.

02/11-02/12 **Statge Internacional** Brisbane, Australia
Objetivo conocer nuevas culturas, maneras de pensar, mejorar el idioma.

Outsourcing comercial

Project Manager

- *Coordinación, supervisión y gestión del equipo de gpvs a nivel nacional (8 gpvs).*
- *Coordinación y gestión de proyectos comerciales y de merchandising a nivel nacional para empresas de gran consumo (Henkel Ibérica, Barcardi, Idilia Foods y Ac Marca).*
- *Confección de informes y análisis de KPI's. Reporte de resultados a cliente (dptos. Trade Marketing).*

Idiomas

Catalán (Nativo), Español (Nativo), Inglés (Advanced-C1)

Informática

Usuario avanzado de MS Office (Word, Excel, Power-Point, Access)