

INFORMACIÓN PERSONAL

ID-4550. Javier



 Mutilva. Navarra / A Coruña



 03/10/1974

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2016/ ACTUAL

Jefe de Ventas Norte Florette Iberica. Reportando a Director de ventas.



- Responsable Cuentas Regionales Retail Area 1, 5 y 6 Nielsen.

- Responsable en gestión directa de cuentas Retail. Bon Preu, Gadisa, Grupo Uvesco, Coviran, Hipercentro...
- Plan cliente, presupuesto / plan de acción /seguimiento.
- Plan promocional.
- Firma plantillas.

Responsable equipo comercial (2 Delegados Oeste y Cataluña).

- Definición de objetivos plan cliente, seguimiento KPI'S.
- Seguimiento desarrollo acción comercial.
- Adecuación de la acción comercial a estrategia nacional.
- Seguimiento, acompañamiento, evaluación de desempeño, prioridades.

-Integración de acciones Trade Marketing, industrial en el desarrollo de clientes.

- Coordinación con equipo de Trade en soporte analítico de seguimiento de clientes.
- Creación y seguimiento de KPI'S en modelos de Gestión categorías.
- Diseño de acciones ad hoc con dpto de marketing en desarrollo de clientes.
- Enlace con fabricación de todos los aspectos relacionados con desarrollo de clientes directos e Indirectos (nuevos productos, planes de mejora, calidad...etc.)

2005 /2016 Regional Account Manager Florette Iberica. Reportando a Director de ventas.



- Responsable Area 5 Nielsen Florette retail & foodservice.

- Responsable en gestión de cuentas Retail. Alimerka, Froiz , Gadisa, Vegalsa, HDLR...
- Firma plantillas.
- Plan cliente, presupuesto/ plan de acción /seguimiento.
- Plan promocional.

- Responsable equipo comercial área (2 personas a cargo).

- Definición de objetivos. (Plan de acción PDV).
- Política retributiva. (Fijación de variables)
- Seguimiento, acompañamiento, evaluación de desempeño, prioridades...

- Responsable Captación y desarrollo red Mayorista.

- Creación de estructura flujo Fábrica/delegación.
- Creación de estructura capilar con colaboradores logísticos en toda el área.
- Puesta en marcha del modelo Plataforma (seguido a nivel nacional +38% mejora margen anual).

- Captación y desarrollo restauración organizada y red distribuidores Área 5.

- Implementación de red de venta en todo el territorio Captación y desarrollo distribuidores.
- Captación y desarrollo restauración organizada en área (Cambalache, Gasthof, La Pepita, Pizzbur...)
- Interlocutor en el área de cadenas nacionales (McDonald ,Bocatta, Pans ,Telepizza)

2003/ 2005 Jefe de sector Área 5 Nielsen. Reportando a Jefe Nacional de Ventas.



- Responsable Area 5 Nielsen Florette retail & foodservice.

- Responsable en gestión de cuentas Retail. Alimerka, Froiz , Gadisa, Vegalsa, HDLR

- Responsable Captación y desarrollo red logística.

- Responsable Captación y desarrollo red Mayorista.

- Captación y desarrollo restauración organizada y red distribuidores Área 5.

2001- marzo 2003

Gestor Punto de Venta Schweppes.



- Supervisión y desarrollo en Grandes Superficies de los acuerdos Nacionales.
- Responsable preventa en Grandes Superficies de la provincia de Coruña.
- Creación y desarrollo de rutas comerciales en clientes regionales (Froiz, Gadisa, Vegalsa...)
- Plan de visibilidad de marca en todos los clientes asignados (Promoción, facing...)

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

1994/ 1999

Licenciado en Sociología UDC (A Coruña)

Universidad de la Coruña

Areas de derecho, economía, psicología, estadística.

1999/ 2000

Postgrado en Dirección de RRHH UDC (A Coruña)

Universidad de la Coruña