



ID-50487

Rincón de la Victoria, 29730
Málaga

Historial laboral

Febrero 2012 **Panasonic Marketing Europa GmbH- Electrónica de consumo**

— **Área Manager Sur-Centro e Islas Canarias**

Febrero 2018 Clientes: Grupos de compra, Media Markt, Worten, Fnac.

facturación 24 M€

Personal a mi cargo: 10

Tareas realizadas:

Negociación de protocolos

Planificación comercial (anual/semestral/trimestral) por delegado/canal/cliente

Mantenimiento de las cuentas existentes así como captación de nuevas cuentas.

Negociación, gestión y optimización de los lineales en el canal y centrales de compra.

Marzo 2007 **LG Electronics**

Bilbao

— **Área Manager Norte**

Enero 2012 Clientes: Grupos de compra. Media Markt e Hiper

Facturación: 80M €

Personas a mi cargo: 12

Tareas realizadas:

Negociación de protocolos.

Planificación comercial (anual/semestral/trimestral) por delegado/canal/cliente.

Análisis y desarrollo de promociones en el canal.

Captación de nuevas cuentas.

Negociación, gestión y optimización del lineal en el canal y centrales de compra

Septiembre 2004	Master Cadena	Bilbao
—	Gerente	
Marzo 2007	Clientes: Tiendas del grupo de compra (+100) Facturación : 16 M€ Personas a mi cargo: 11 Tareas realizadas: Lograr los objetivos económicos marcados por la empresa. Marketing (elaboración de folletos mensuales, acciones en tienda....) Captación de nuevos socios para la cadena. Análisis de mercado Desarrollar la marca Master Kitchen en Bizkaia y Cantabria	
Mayo 1997	Philips E.C.	Bilbao
—	delegado comercial	
Septiembre 2004	Tareas realizadas: Venta en las centrales de compra de las zonas asignadas. Visitar los puntos de venta de las centrales de compra Asesoramiento técnico a los clientes Buscar la mejor visibilidad para la marca	
1992	El Corte Ingles	Bilbao
—	vendedor	
1997	Atención a clientes Organización de la mercancía Etiquetar promociones	

Formación

1990	Gaztelueta	Leioa
	Técnico especialista en informática	

Aptitudes

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Responsable • Con enfoque basado en la búsqueda de soluciones • Desarrollo estratégico de cuentas | <ul style="list-style-type: none"> • Activo y motivado • Fuerza de ventas |
|---|---|