



ÁLVARO

KEY ACCOUNT MANAGER

PERFIL

Más de 15 años de experiencia en gestión comercial en el canal alimentación. Estudio de la competencia y creación e implementación de estrategias/promociones comerciales, fidelización, seguimiento y negociación en el punto de venta. Mejorar y asegurar la presencia de las referencias. Actuar de prescriptor en el punto de venta. Gestión y elaboración de proyectos a medida para superficies

CONTACTO

Madrid. Segunda residencia en Sevilla

EXPERIENCIA LABORAL

KEY ACCOUNT MANAGER DiqueSi – Vegetales Línea Verde & Naturvega.

JUNIO DE 2024 – Septiembre 2025

KAM Nacional canal alimentación. Gestión, control y seguimiento de cartera de clientes. Desarrollo de plan comercial y marca.

Alcampo, El Corte Inglés, Ahorramas, LiderAliment, Grupo MAS, P.Trujillo.

También clientes mayoristas de Mercamadrid (F.Eloy, Cheffruit,...), Mercasevilla (Martimar,G.Fernandez) o Distribuidores nacionales como Hnos. Gallego en Málaga o G.Guerrero en Granada. Captación de nuevos clientes, negociación de plantillas, calendarios promocionales. Visitas frecuentes a los clientes y puntos de venta, identificando nuevas oportunidades negocio.

KEY ACCOUNT MANAGER EN CARPISA FOODS.

JUNIO DE 2022 – JUNIO 2024

Responsable de cuentas regionales canal alimentación. Control y seguimiento de cartera de clientes. Desarrollo de plan comercial y marca. Captación de nuevos clientes, negociación de plantillas, calendarios promocionales, supervisión del equipo de GPVs externalizados. Visitas puntos de venta, identificando nuevas oportunidades de negocio.

En la parte final (12/2023 a 06/2024) de este período se compatibilizó con un proyecto en la start-up **MIWI Real Drinks** donde presté mis servicios encargándome de estructurar y realizar vínculos comerciales con las principales cadenas retail, hostelería organizada, etc. Con los logros de introducir el producto en Iberia e Iberia Express vía DO&CO y en Santa Gloria (Grupo FOODBOX).

KEY ACCOUNT MANAGER EN EUROCAVIAR

JUNIO DE 2020 - JUNIO DE 2022

Responsable de cuentas nacionales en canal Distribución, Horeca y Alimentación. Control y seguimiento de cartera de clientes. Desarrollo de marca y de nuevos clientes, negociación de plantilla, calendarios promocionales, supervisión del equipo de GPVs externalizados.

Gestor Puntos de Venta en GRUPO AGORA

MAYO DE 2017 – ENERO DE 2020

Estudio de la competencia y creación e implementación de estrategias/promociones comerciales, fidelización, seguimiento y negociación en el punto de venta. Colocación de material promocional. Mejorar y asegurar la presencia de las referencias. Actuar de prescriptor en el punto de venta. Gestión y elaboración de proyectos a medida para superficies.

Gestor Grandes Cuentas en DAMM

FEBRERO DE 2010 – ABRIL DE 2017

Gestor de Punto de Venta en GGCC para Grupo Damm dependiendo del departamento de Trade Marketing y como responsable de Plan Madrid desde 2013 para la potenciación de imagen y visibilidad de Estrella Damm en zona centro, tanto en cadenas regionales como Sánchez Romero, Ahorramas, etc, como en clientes nacionales con negociación regional como El corte Inglés, Carrefour o Alcampo, Realizando la supervisión y seguimiento de acuerdos centralizados, chequeos y análisis de datos propios y de competencia. Proyectando la visibilidad de la marca con acuerdos en el PDV de espacios adicionales como cabeceras, expositores, showcookings, degustaciones y la utilización de eventos como apoyo.

Gestor Punto de venta en SCHWEPPE

MAYO DE 2008 – ABRIL DE 2009

Desde marzo de 2008 hasta el 20 de abril del 2009 trabajo como Gestor en Punto de Venta para SCHWEPPE (servicio manpower group) con gestión en súper e hipermercados (El Corte Inglés, Carrefour, Supercor, Ahorramas, Caprabo-Eroski, Condis, HiperUsera) con negociaciones directas con responsables de departamentos o gerentes de tiendas. Seguimiento de promociones, stocks, negociación de exposiciones, etc.

Responsable de departamento en EL CORTE INGLES

(LÍQUIDOS Y BODEGA)

NOVIEMBRE DE 2004 – AGOSTO 2006

Responsable del departamento de bodega y bebidas refrescantes en SUPERCOR (Grupo EL CORTE INGLÉS) Desde noviembre de 2004 hasta agosto de 2006 en el centro comercial Tres aguas con trato directo con proveedores y clientes con experiencia en reposición, pedidos y exposición de productos (plano gramas).

EDUCACIÓN

GRADO SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS. EDUTEDIS, A CARGO DE PUBLICACIONES EUROPEAS DE ARTE 2002 - 2004

CURSO DE CONTABILIDAD FINANCIERA

CÁMARA DE COMERCIO

COMPETENCIAS

Word · Excel · Office - Portugués B2 - Gallego Nativo - Inglés bajo
Disponibilidad para viajar