

ID-40878 CARLOS

EXPERIENCIA PROFESIONAL



ALDELIS – GRUPO PADESA

NATIONAL KAM | JUL 2019 - ACTUALMENTE

Gestor de Grandes Cuentas en el canal de alimentación (Retail y Food Service). Estrategia empresarial & Calidad/ I+D/ Marketing. + Manager de Equipo comercial Nacional para Gestores de venta directa e indirecta.

Programas: SAP, ERP, Excel y PPT.

Cartera 50M€.



RECKITT & BENCKISER

• REGIONAL KAM | ABR 2017 - JUN 2019

Negociación de las condiciones comerciales de los clientes estratégicos. Top IFA y EUROMADI. Selección de los productos mediante segmentación por categoría y presupuesto. Supervisión de P&L global y las diferentes explotaciones. Seguimiento y ejecución de las directrices de la marca en el canal.

• GRADUATE PROGRAM | ABR 2015 – ABR 2017

GPV Canal Alimentación, Ventas Canal Farmacia.

Trade Marketing



REPSOL

BUSINESS DEVELOPER | MAR 2017 – SEPT 2017

(Compaginando esta experiencia con Reckitt & Benckiser)

Gestión negocio familiar-franquicia.

Implementación de nuevas líneas de negocio cerrando acuerdos comerciales para puesta marcha de taller, lavadero, restaurante y también servicio de catering. Revalorización del activo. Gestión de traspaso de unidad comercial.



DIAGEO IBERIA

• REGIONAL KEY ACCOUNT NOV 2014 – ABR 2015

Cuentas de Canal Horeca y Gran Consumo..

Apertura y desarrollo de proyectos comerciales.

Negociación con puntos de venta.

Control de precio y promoción. Promover visibilidad y posicionamiento de marca.

• SALES REPRESENTATIVE | MAY 2014 – NOV 2014



PARKER ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

FOUNDER – GERENTE | FEB 2014 – FEB 2015

Desarrollo estratégico y creación de una empresa dirigida a la captación, gestión y administración de fincas urbanas.

Creando una cartera de clientes como una propuesta de valor para su venta final.



MAPFRE

AGENTE ASEGURADOR | ENE 2013 – FEB 2014

Asesoramiento a empresas en sistemas de previsión social, ahorro e inversión.



PAJARES & ASOCIADOS

ABOGADO JUNIOR | ENE 2010 – ENE 2011

Departamento Mercantil. Gestión clientes, asesoría, asistencia, colaboración en juzgados y labores de registro, entre otros.



50.008 | Zaragoza



18 abril 1987



Española

SOBRE MI

Más de 10 de experiencia en el mundo empresarial, liderando posiciones estratégicas.

Emprendedor, activo, con actitud de iniciativa y deseo de aportar valor a la organización y a la sociedad. Con capacidad de trabajo en equipo, habilidades sociales, buena predisposición para las relaciones interpersonales, analítico, planificador y sobre todo un buen negociador.

Objetivo: Superarme en todos los aspectos de mi vida, brindando lo mejor de mí cada día, tanto en el plano laboral como en el aspecto personal.

ID-40878 CARLOS

FORMACIÓN



SCOTWORK
NEGOCIACIÓN AVANZADA A.N.S | 2021



ESIC: BUSINESS & MARKETING SCHOOL
DIRECCIÓN DE VENTAS | SEPT 2016 - JUN 2017
Matrícula de Honor en Proyecto Fin Máster



UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA
POSTGRADO ASESORÍA FINANCIERA Y GESTION DE PATRIMONIOS | SEPT 2012 - JUN 2013
Facultad de Económicas. Licencia tipo III operador MEFF
Mercado Español de Futuros Financieros y Certificación Profesional EFPA- European Financial Advisor.



UNIVERSIDAD FEDERAL DE SANTA CATALINA
LEGAL STUDIES | SEPT 2011 - JUN 2012
Beca Iberoamérica del Banco Santander, Florianópolis (Brasil)



UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA
LICENCIATURA EN DERECHO | SEPT 2007 - JUN 2012
Cursando último curso con beca en Brasil

IDIOMAS

ESPAÑOL	●	●	●	●	●	●	
INGLÉS	●	●	●	●	●	●	B2
PORTUGUÉS	●	●	●	●	●	●	B2



50.008 | Zaragoza



18 abril 1987



Española

COMPETENCIAS

- NEGOCIACIÓN
- ORIENTACIÓN A OBJETIVOS
- LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN
- CAPACIDAD RÁPIDA DE REACCIÓN
- ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN
- TRABAJO EN EQUIPO
- COMUNICACIÓN INTERPERSONAL
- EMPATÍA

AFICIONES

- DEPORTE
- MONTAÑA
- VIAJAR