



ID-45971 JOSE EMILIO

Madrid, España

RESUMEN

Profesional con más de 8 años de experiencia en departamentos comerciales de multinacionales, orientado al desarrollo de negocio, fidelización de clientes y consecución de los objetivos marcados. Capacidad para asumir nuevos retos profesionales, desarrollando proyectos de alto componente cualitativo/cuantitativo en entornos muy dinámicos y bajo presión

FORMACIÓN ACADÉMICA

UPC- UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE COMILLAS- ICADE BUSINESS SCHOOL Máster en Publicidad y Comunicación	MADRID, ESPAÑA 2011-2012
IULM (LIBERA UNIVERSITÀ DI LINGUE E COMUNICAZIONE) <i>Beca erasmus</i>	MILÁN, ITALIA 2009 - 2010
UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA <i>Licenciatura en comunicación audiovisual</i>	MADRID, ESPAÑA 2006 - 2010

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ARAMARK <i>Regional Key Account Manager</i> - Responsable Comercial de la zona centro (Castilla la Mancha, Madrid y Castilla y León) para todas las líneas de negocio del sector HORECA y Catering Premium gestionando una cartera de 40MM€ - Gestión de equipo a nivel regional fijando los objetivos de incremento de negocio por áreas de negocio en el punto de venta de servicios de restauración - Gestión de actividades derivadas de la comercialización asumiendo tareas administrativas en coordinación con todos los departamentos implicados (proveedores, distribuidores, facturación, etc)	MADRID, ESPAÑA <i>Oct2021-Actual</i>
COMPASS GROUP <i>National Key Account Manager</i> - Responsable Nacional de Fidelización de clientes del sector HORECA y Catering Premium gestionando una cartera de 70MM€ - Gestión de equipo a nivel nacional velando por el cumplimiento de los objetivos de incremento de negocio fijados en el punto de venta HORECA-RETAIL, orientado a objetivos de fidelización de clientes. - Gestión de actividades derivadas de la comercialización asumiendo tareas administrativas en coordinación con todos los departamentos implicados (proveedores, distribuidores, facturación, etc)	MADRID, ESPAÑA 2019-Oct 2021
PROSEGUR <i>National Key Account Manager Prosegur cash</i> - Gestión comercial Nacional del sector HORECA con una cartera de 15MM€ con clientes a nivel nacional e internacional con objetivos de incremento de negocio y fidelización - Prospección de mercado y búsqueda de nuevas oportunidades comerciales a través de técnicas de venta consultiva - Gestión de actividades derivadas de la comercialización asumiendo tareas administrativas en coordinación con todos los departamentos implicados (proveedores, distribuidores, facturación, etc) - Project Management en Restauración y Gran Consumo	MADRID, ESPAÑA 2017-2018

GRUPO RUIZ**MADRID, ESPAÑA***National Key Account manager*

2014-2017

- Gestión comercial con una cartera de clientes asignada de 3 MM€ con objetivos de incremento de negocio y fidelización de los mismos
- Prospección de mercado y búsqueda de nuevas oportunidades comerciales a través de técnicas de venta consultiva
- Realización de propuestas comerciales para licitaciones públicas y privadas
- Análisis y desarrollo de proyectos ad hoc para el cliente.

SALUSPOT (TELEFÓNICA ESPAÑA)**MADRID, ESPAÑA***Account manager*

2013

- Desarrollo de negocio y fidelización de clientes
- Gestión y soporte a los usuarios dentro de colectivos médicos. (+10K)
- Presencia en ferias y eventos del sector salud y tecnología

RADIO MARCA Y MARCA.COM**MADRID, ESPAÑA***Redactor*

2009-2011

- Redacción y producción de contenidos deportivos en diferentes programas
- Redacción de noticias y contenidos audiovisuales deportivos web.

IDIOMAS

Español (Nativo); **Inglés** (Fluido); **Italiano** (Básico)**INFORMACIÓN ADICIONAL**

- Premio Especial Mejor Campaña de Comunicación – IBERIA por ICADE (2012)
- Curso intensivo de inglés en Dublín (2001)
- Curso intensivo de inglés en Florida (2003)