

Xavier

Edad: 49 años



Experiencia

DIRECTOR COMERCIAL **SARBEC COSMETICS** **ESPAÑA**

Cornellà - Barcelona

Septiembre 2014 – Agosto 2018

SARBEC COSMETICS. Empresa francesa del sector cosmético. 600 empleados — facturación 112 M€. corinedefarme.es

- Plan de crecimiento con las marcas de Sarbec: Corine de Farme, Licencias Disney, Evian Spray Facial
- Responsable de marketing y de las estrategias de comunicación
- Dirección y gestión del equipo comercial
- Account Manager de los clientes de gran consumo, drugstores y cadenas de perfumerías: Carrefour, Alcampo, Eroski, Caprabo, Condis, Mercadona, Primor, Druni

KEY ACCOUNT MANAGER **MARKWINS INTERNATIONAL**

Gurb - Barcelona

Enero 2012 — Septiembre 2014

MARKWINS INTL. US multinacional líder en sets de regalo de maquillaje y cosmética 2000 empleados — facturación 300 M€ markwins.com

- Crecimiento y apertura de nuevas cuentas en gran consumo en España y Portugal: Mercadona, Carrefour, Auchan, Modelo Continente, Pingo Doce, Dia y clientes locales
- Negociación de las plantillas comerciales y de la actividad promocional
- Planificación de la demanda a medio plazo y optimización de stocks
- Participación activa en el desarrollo de nuevos productos para clientes específicos

JEFE DE PRODUCTO **EUROMADI IBÉRICA**

Esplugues - Barcelona

Enero 2010 – Julio 2011

EUROMADI IBÉRICA, central de compras líder en el retail. 60 empleados - facturación 13.500 M €. Responsable comercial: bebidas, vinos, espirituosos y celulosa. Presupuesto gestionado: 1.200 M€. euromadi.es

- Negociación de las mejoras anuales de plantilla
- Incremento de la actividad promocional con los fabricantes
- Preparación e implantación de los presupuestos comerciales
- Análisis y evaluación continua del mercado
- Coordinación de acciones comerciales específicos con asociados

KEY ACCOUNT **MANAGER PANRICO** **DONUTS**

Esplugues - Barcelona

Enero 2008 – Enero 2010

PANRICO DONUTS. Compañía líder en bollería y pastelería. 5000 empleados — facturación 600 M€. donuts.com

- Creación y ejecución de los planes estratégicos con clientes
- Negociación anual de las plantillas comerciales
- Implementar y asegurar la política comercial del grupo en los clientes
- Focus en la innovación continua del producto
- Gestión y monitorización del calendario promocional junto a un control estricto de presupuesto
- Ampliación y optimización de surtido
- Prospección continua del mercado

**PACKAGING PURCHASER
MANAGER PANRICO
DONUTS**

Marzo 2000 — Enero 2008

PANRICO DONUTS. Lead Buyer para varias familias de packaging, material promocional y materias primas. Presupuesto gestionado: 50 M€. donuts.com

- Establecimiento de las políticas de compra y aprovisionamiento a nivel de grupo
- Negociación acuerdos de compra con proveedores nacionales y extranjeros
- Implementación de programas para minimizar materiales obsoletos
- Obtención de sinergias mediante la estandarización de materiales y procesos

**ASSISTANT PURCHASE
MANAGER TMD
FRICTION**

Cornellà - Barcelona

Marzo 1997 – Marzo 2000

TMD FRICTION. Multinacional alemana líder en pastillas de freno para automóvil y camión. 500 empleados - facturación 60 M€. tmdfriction.com

- Negociación acuerdos de compra con proveedores nacionales y extranjeros
- Responsable aprovisionamientos planta de Cornellà (Barcelona)
- Responsable logística Intercompany Alemania, Francia y UK

**PURCHASE MANAGER
DYNAMIC CAR CHEMICALS**

Castellbisbal - Barcelona

Enero 1995 – Diciembre 1996

DYNAMIC CAR CHEMICALS. Fabricante productos químicos para automóvil. 57 empleados - facturación 10 M€. dynamibrugarolas.com

- Negociación acuerdos de compra
- Aprovisionamientos planta Castellbisbal
- Búsqueda nuevos proveedores con criterios ISO

Formación

ESADE 1998-2000

Barcelona

Master en dirección de Operaciones

ESMA 1990 - 1994

Barcelona

Licenciado en Empresariales

Diplomado en Dirección de Marketing

Idiomas

BILINGÜE Español - Francés - Catalán

ADVANCED in ENGLISH conversation & writing

IT Competencias

MS Office – ERP'S SAP & Movex