

**FIELD SALES MANAGER / KEY ACCOUNT MANAGER / COMMERCIAL DIRECTOR**

**Desarrollo de cuentas clave | Gestión Comercial | Obtención de resultados | Marketing | Trade Marketing | Dirección y desarrollo de equipos de trabajo | Gestión y motivación de equipos | Análisis de datos | Gestión del tiempo**

Profesional de ventas especializado en la industria de licores, bebidas energéticas y refrescos en el sector de gran consumo. +10 años de experiencia en ventas, gestión comercial y de equipos con un sólido historial logrando objetivos de ventas. Gestión de cuentas nacionales, regionales, distribuidores y mayoristas. Responsable, enérgico y con habilidades de liderazgo.

Puedo contribuir:

- Alcanzando los objetivos comerciales respetando el presupuesto asignado (A&P)
- Desarrollando y ejecutando planes de ventas innovadores
- Planificando y ejecutando programas de gestión comercial en el punto de venta para ganar visibilidad y distribución
- Reclutando y maximizando las cualidades únicas de las personas para llevarlas a la excelencia en el desarrollo de su trabajo. Coaching de profesionales de ventas
- Interpretando datos de fuentes primarias y secundarias para proporcionar informes continuos
- Compilando y validando datos
- Desarrollando herramientas de interpretación de datos más eficientes

**PRINCIPALES LOGROS**

**Generando best practices:** Modelo de gestión PdV donde principalmente ganaban cuota de lineal y visibilidad exportando el modelo de negociación, condiciones e implementación de Red Bull Europa.

**Generando resultados en el corto plazo:** +12% Volumen y +13% NSV a través de planes de venta conjuntos con las principales cuentas de alimentación.

**Implementando planes de cuenta apoyado en unos driver específicos:** (visibilidad adicional, planes promocionales y gestión del frío en el punto de venta), consiguiendo incrementar 6 p.p. SoM en energéticos en mi primer año en un entorno altamente competitivo.

**Gestión de equipos:** He tenido excelentes review por parte de mi equipo, teniendo el orgullo de haber importado el talento desarrollado a compañías como Colgate –Palmolive, Compañía Cervecería de Canarias, Ron Arehucas.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**



**Red Bull España S.L. Las Palmas**

Multinacional, líder mundial en bebidas energéticas. 4.000M€ de facturación

**POSICIONES:** Field Sales Manager, Key Account Manager, Gestor Comercial Alimentación, Gestor Comercial Alimentación / HORECA

**2014 - 2018**

**Regional Off Premise Field Sales Manager**

- Gestión de un equipo de 5 GPV's en el canal de Alimentación en Canarias.
- Desarrollo y optimización de rutas para la cobertura eficiente del territorio asignado.
- Asignación y evaluación de objetivos individuales.
- Acompañamiento en rutas, proporcionando coaching activo y desarrollando al equipo de Field Sales para la correcta implementación de los KPI's en el punto de venta.
- Responsable de la activación de los planes de Trade Marketing y de KA en el Punto de venta en base a los objetivos de la compañía.

**2010 - 2014**

**Key Account Manager**

- Responsable del Canal Alimentación en Canarias, gestionando el presupuesto designado para la zona.
- Gestión integral de las siguientes cuentas (Dinosol, Cencosu, Agrucan Tenerife, Makro, Cash Diplo, Bolaños, Jesuman, Kanali, Supermercados Marcial, Padilla Supermercados, Tomás Barreto, Alcampo, Carrefour, Grupo ECI, Spanish Style, Disa Red, Repsol)
  - o Plantillas
  - o Acuerdos de visibilidad
  - o Surtido mínimo
  - o Gestión integral categoría energéticos
  - o Espacios en balda
- Creación y negociación de los planes promocionales para los clientes según las directrices de la compañía.
- Gestión de 1.000+ PdV.
- Gestión de las relaciones con el distribuidor - CCC, SAB Miller, tanto con su director general para alinear la estrategia a seguir, como con el KAM coordinando planes promocionales y acompañamiento en rutas de mercado. Acompañamiento a GPV's del mismo para identificar oportunidades y áreas de mejora.
- Resultados:
  - o +15% volumen; +13% NSV; +3 p.p. SoM en mi primer año en el puesto.

**2009 - 2010**

**Gestor Comercial de Alimentación - Canarias**

- Gestión de cuentas regionales (Cencosu, Supermercados Marcial, Padilla Supermercados, Bolaños, Jesuman, etc.)
- Negociación de plantillas con los principales clientes regionales.
- Negociación de planes promocionales, ajustando según las necesidades del cliente y de la compañía.
- Seguimiento, control y desarrollo. Liderando un equipo de dos GPV's, uno en cada provincia.

**2007 - 2009**

**Gestor Hostelería - Lanzarote y Fuerteventura**

- Cartera de 200+ clientes.
- Segmentación de clientes según potencial de venta y criterios internos.

- Implementación del concepto Hi-5 (local perfecto), desarrollando KPI's internos para el sector hostelería.
- Firma de acuerdos comerciales con principales locales de hostelería.
- Gestión de presupuesto y activación de producto en locales claves.



#### **DIAGEO España. Las Palmas**

Distribuidor global líder de bebidas espirituosas premium. \$16.000M de facturación

**POSICIONES:** Merchandiser, Gestor Punto de Venta, Gestor Transfer, Promotor Off-Trade, Promotor On- Trade

**2007**

#### **Promotor On Trade - Lanzarote y Fuerteventura**

- Firma de acuerdos comerciales con locales de hostelería claves
- Gestión de presupuesto y activación de producto en locales claves.
- Gestión de volumen transfer.
- Captación de clientes.

**2005 - 2007**

#### **Promotor Off Trade - Gran Canaria**

- Liderando un equipo de 3 GPV's. Ejecutando los acuerdos cerrados en plantilla y negociando en cada punto de venta su ejecución (desarrollo del lineal – Surtido, cabeceras, 2º exposiciones, gestión por categorías de las principales cadenas (Dinosol, Cencosu, Alcampo, Makro, Carrefour, Bolaños))
- Obteniendo 500+ espacios adicionales de visibilidad gracias a mi relación con los gerentes en las principales cuentas de alimentación de Canarias (Dinosol, Alcampo, Carrefour, Cencosu, etc.)

**1999 - 2005**

#### **Gestor Transfer - Dinosol**

- Gestión del stock óptimo en el punto de venta. Realizando pedidos transfer a la central de compra, evitando pérdida de ventas por OOS
- Negociación e implementación de acciones promocionales, cabeceras e incrementos de visibilidad en el punto de venta

### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

- Ingeniería Técnica en Telecomunicaciones. Especialidad Equipos Electrónicos – A falta de proyecto fin de carrera
- Ingeniería Técnica en Informática - 2º curso
- Executive MBA – en curso

### **IDIOMAS**

Inglés – Nivel avanzado hablado y escrito.

## **OTROS CURSOS**

- Power Coaching y Power Selling (Red Bull)
- Conceptual Selling (Red Bull).
- Gestión de las Relaciones con los clientes (Diageo).
- Técnicas de venta (Diageo).
- Implantación de Estrategias de Negocio (Diageo).
- High Performance Coaching (Diageo Way of Brand Building).

Las Palmas de Gran Canaria, 05 de Agosto de 2019