

Arnaud G.
Barcelona, Spain
Fecha de nacimiento: 08/08/1977
Nacionalidad : Frances

Formación

1999/2004: Master especializado en Marketing y Ventas en la escuela de negocio "Burgundy School of Business" en Dijon, Francia.

1997/1999: Bachillerato Técnico Superior (BTS) especializado en Marketing/Mercadotecnia en el Instituto Le Castel en Dijon. Francia.

June 1997: Bachillerato especializado en comercio en el Instituto Montchapet en Dijon. Francia.

Experiencia Laboral



– Sant Cugat del Valles, Barcelona, España:
2006/ Hoy

Mar

Current Business Manager en

Large Format DESIGN GBU a nivel mundial
Hoy

Oct 2016/

Gestión de negocio:

- El estado actual del negocio de Large Format Design, conocer el mercado y tendencias, incluyendo métricas como las ventas totales al canal por línea de producto, facturación en dólares y unidades, rentabilidad de los productos, semanas de stock, cuota de mercado, etc.....
- Gestionar de forma semanal reuniones con las regiones (America, EMEA, Asia Pacific) para tener informaciones sobre los planes de ventas y acciones que ejecutar para cumplir los objetivos
- Hacer una evaluación de riesgos del negocio de los próximos trimestres y compararlos con los objetivos para prevenir las desviaciones.
- Evaluar el negocio de plotters cada trimestre analizando los impulsores del negocio (Descuentos, colocación de unidades, evolución del tamaño del mercado, facturación media...)
- Calcular el tamaño de mercado y proponer los objetivos del año siguiente a nivel mundial, y ligado con la estrategia del negocio.
- Preparar presentaciones de los resultados y presentar a los directivos.

Gestión de personal: Liderar dos Analistas de negocio Junior y un becario en Barcelona más un Analista de negocios en la India

Trabajar en estrecha relación con Finanzas, Marketing, Regiones, Supply chain, S2G (técnicos informáticos)

Business Planner en

Impresoras de gran consumo en EMEA
2016

Jun 2014/Oct

Responsable de varios procesos de planificación dentro del equipo de Category marketing de impresoras de gran consumo:

- Establecer los objetivos del año en curso cada semestre y del año siguiente.
- Seguimiento de las ventas
- Asegurarse que la proyección de ventas de los países está acorde a los planes
- Llevar análisis de mercado cada mes y trimestre
- Gestión del proceso de ajuste de precios, de la proyección de ventas, del inventario,
- Preparar presentaciones de negocios semanalmente o a petición del director de negocio
- Dar soporte a los Business managers y al equipo de jefe de productos

Analista de Negocio en

EMEA Category Operations

Oct 2011/Jun 2014

Analizar las necesidades de los negocios de tinta y laser, estandarizar y racionalizar procesos comunes entre los 2 negocios, creando informes con Qlikview trabajando con un equipo técnico y de negocio.

Gestionar un equipo de soporte de 11 personas:

- 5 personas eran responsables de proporcionar soporte de ventas y marketing a la fuerza de venta de grandes cuentas de gran consumo de todo EMEA
- 6 personas eran responsables de los programas de ventas de EMEA y de los pagos

Hacia el seguimiento de KPI del equipo, gestión de temas administrativos(vacaciones, procesos documentados, reuniones de equipo...

Creación de múltiples informes de ventas y estandarización para mejorar eficiencia del equipo de fuerza de ventas

Gestión de un equipo de 5 personas que proporciona soporte de marketing y ventas al clientes externo a HP en toda EMEA

Apoyo a los gerentes de grandes cuentas proporcionándoles todos los materiales de marketing necesarios (por ejemplo: ficha técnica, precios, código de barra, comparaciones de productos con la competencia, imágenes...).

Marketing & Communication:

Telecom Business Unit de Ingenico: Telesincro.

Creación de fichas técnica de productos

Trabajar con el equipo interno de Marketing y Comunicación para diseñar la página web y también con una agencia externa para implementar y crear un área segura e para clientes

Búsqueda de distribuidores

Formación sobre los productos a los distribuidores

Idiomas i informática

Idiomas: *francés*, lengua materna; *ingles* fluido; *español* fluido; *catalan* básico

Informatica: Buenos conocimientos de Microsoft office con **Excel: Avanzado**, Qlik view, y Power BI y base de datos

Puntos de interes

Strength finder (Top 5): Deliberative, Harmony, Relator, Analytical, Learner

Enfoque a clientes: Participación en un Proyecto Exo, Lean Start up, comidas regulares con clientes...

Entorno de trabajo: Acostumbrado a trabajar con varias culturas

Deporte: Bici de montaña, Running y natación