



PERFIL

Ambicioso, eficiente, respetuoso, extrovertido, buscando la eficiencia en proyectos tanto individuales como colectivos. Conecto con los consumidores de una manera fiel y justa mediante técnicas de ventas y marketing.

IDIOMAS

- **Español** – Nativo.
- **Inglés** – Fluído (C1)

HERRAMIENTAS

- **Software Office completo:** Word, Powerpoint, Excel (avanzado)
- SAP
- Nielsen Answers
- Redes Sociales
- Organización de Eventos

INFORMACIÓN INTERESANTE

- Disponibilidad para viajar nacional e internacionalmente.
- Deportista, especialmente en golf, paddle, mountain bike y kick-boxing.
- Fluido en conversación, con capacidad de influenciar en los demás, trabajador en equipo, activo y felizmente joven.
- Interesado en el cambio climático, la reforestación y el transporte eléctrico.
- **Motivaciones profesionales:** Ventas, Comercio, Marketing, Eventos deportivos, Coaching y Educación.
- Carnet de conducir B1.

ID-48869

REPRESENTANTE DE VENTAS & ESPECIALISTA EN RETAIL MARKETING

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COLGATE-PALMOLIVE SPAIN

RETAIL SHOPPER MARKETING

MADRID, ESPAÑA

NOV 2017 – NOV 2018

- Implementación local de planes de marketing para las categorías de Cuidado Bucal (Colgate) y Cuidado del Hogar (Ajax) en cercana colaboración con el departamento nacional de ventas y el equipo internacional de marketing.
- Desarrollo de las 5p que incluyen actividades como activaciones en el punto de venta, planes promocionales para los productos ya existentes, además de llevar el lanzamiento e implementación de nuevas referencias.
- Shopper Development Manager responsable de todas las categorías llevando a cabo todas las actividades anuales fuera de eventos puntuales de productos, encontrando oportunidades para rellenar huecos en los planes promocionales de todo el año para los diferentes clientes.
- Desarrollo de reportes y presentaciones de los resultados de las categorías al cargo cada cuatro meses para toda la compañía, haciendo un seguimiento de la actuación de los diferentes productos y desarrollando planes de acción para mejorar el negocio.
- Encontrar oportunidades para expandir la categoría de Cuidado del Hogar en el territorio nacional, a través de conocer el portfolio internacional, analizando constantemente el mercado y en interacción constante con los diferentes departamentos para conseguir oportunidades incrementales.

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

EMBAJADOR de MARCA

MADRID, ESPAÑA

AGO 2017 – NOV 2017

- Representar a la marca en el mercado local.
- Incrementar su popularidad y visibilidad en la ciudad mediante el contacto con consumidores de tabaco.
- Organización de eventos para poner en contacto a consumidores y producto.
- Desarrollo de técnicas de venta para conseguir los objetivos mensuales.

COPROCAFÉ IBÉRICA S.A.

TRADER

MADRID, ESPAÑA

MAY 2013 – AGO 2013

- Comercio internacional de café verde con clientes en territorio nacional.
- Seguimiento de los movimientos de los clientes en el mercado, reportando confianza y beneficios en su inversión.
- Desarrollo de reportes para clientes con información crucial sobre mejores calidades, periodos de compra y ventas y mejores orígenes de materia prima, principalmente Vietnam, Brasil y Colombia.

EDUCACIÓN

IE BUSINESS SCHOOL

Master in Management

ESPECIALIDAD en VENTAS & MARKETING

MADRID, ESPAÑA

SEP 2016 – JUL 2017

CUNEF – COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

Grado en Administración y Dirección de Empresas

MADRID, ESPAÑA

SEP 2011 – JUL 2016

