



ID 45467. JOSE

Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad de Murcia (UMU) y Máster en Dirección de Relaciones Públicas y Gabinetes de Comunicación en la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB); en la actualidad cursando MBA en la Escuela de Negocios Europea de Barcelona (ENEB).

Castelldefels (BCN).

Experiencia Laboral

- Octubre 2017 / Actualidad.

COLGATE PALMOLIVE SPAIN. Sales Representative cubriendo las zonas de Barcelona AM y sur, Tarragona y Lleida.

Posición híbrida KAM Cuentas regionales (70%) y Gestión del PdV (30%):

A nivel gestión de Cuentas:

Gestión integral de cuentas regionales asignadas en Catalunya , en diversos canales (retail, perfumería y distribuidores), con una facturación total anual de 1 MIO €.

Cuentas gestionadas en la actualidad: Bonarea, Supermercados Llobet, Super-Grup, San Remo, Facial, Gotta y Distribuidora Hnos. Bosch.

Tareas: negociación anual de plantilla, tarifas, promos, negociación folletos, incidencias, análisis de P&L, del trade margin...

A nivel gestión PdV:

Gestión de clientes de Gran Consumo (Hyper y súper) y perfumerías.

Busco la excelencia en el PdV a través de la activación de cualquiera de las palancas de las 5 P's (producto, precio, plano, promoción y material PLV).

- Marzo 2016 / Septiembre 2017.

ELPOZO ALIMENTACIÓN S.A. GPV en las provincias de Girona y Barcelona.

Gestión del PdV, mejorar posicionamiento en el lineal, roturas de stock, previsiones de pedidos. Negociación de cabeceras, chimeneas y acciones promocionales. Análisis de la competencia. Mejorar rotación. Negociar activación de referencias. Comprobación cumplimiento de promociones pactadas por Central.

- Febero 2015 / Diciembre 2015.

HERO BABY PECIALAC. Delegado Venta Pharma en toda Catalunya, Vizcaya y Teruel.

Gestión de actual cartera de clientes. Prospección en busca de oportunidades. Proceso completo de venta. Negociación. Formación en el PdV.

- Enero 2014 / Febrero 2015.

HERO ESPAÑA S.A. Gestor Punto de Venta, de Hyper y Super en Catalunya, Mallorca y Aragón.

Gestión, activación y prospección del PdV, negociación de segundas exposiciones, materiales promocionales. Coordinación de las acciones y eventos en el punto de venta.

- Octubre 2010 / Diciembre 2013.

HERO ESPAÑA S.A. Marketing Assistant.

Desarrollo de las tareas propias de la categoría Adulto dando soporte al Brand Manager. Comunicación, packaging, punto de venta, análisis de mercado, benchmarking, comunicación corporativa. Contacto con pro-

veedores y negociación de presupuestos. Coordinación y gestión de los eventos de la compañía en las categorías de Adulto y Alimentación Infantil (Hero Baby). Patrocinios. Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Competencias consolidadas:

- Autoexigente, optimista y responsable.
- Amplia experiencia en el mundo empresarial, al haber pasado por Departamentos de Ventas y Marketing.
- Conocimiento elevado en técnicas de negociación.
- Orientado a resultados y a personas.

Idiomas:

- Nivel de inglés B2 adquirido en las escuelas de idiomas Bloosmbury International School y Stanton School, en Londres.
- Nivel de comprensión de catalán alto y de conversación medio-alto, dado que llevo tiempo viviendo aquí y por mi trabajo he tenido que desenvolverme.

Cursos:

- Certificado English Business Program en ENEB (Escuela de Negocios Europea de Barcelona).
- El Merchandising y la publicidad en el Punto de Venta (50 h.), en IFIC (Instituto de Formación e Innovación Comercial).
- Técnicas de Marketing (20 h.), en System Centros de Formación y Waribo Consultores.

Informática:

- Paquete Office: conocimiento avanzado de las herramientas (Excel, Power Point, Word)
- SAP: a nivel usuario para la gestión de clientes (abonos, pedidos...)
- Internet y RRSS: Conocimiento avanzado.

Datos de interés:

- Carnet de conducir tipo B.
- Trabajador de equipo, motivado y siempre con ganas de progresar.
- Hobbies: Sobre todo hacer deporte (gym, fútbol, running, padel...)