

ID-56212 Jordi

Viladecavalls, Barcelona 08232



Experiencia profesional

Actual: desde febrero 2017

BERIOSKA S.L.

Multinacional Española dedicada a la comercialización de productos de cosmética líder en el mercado español y gran presencia en el mercado internacional, con una facturación de 90.000.000€.

Funciones:

- Negociación de acuerdos anuales con los clientes de la zona asignada (Cataluña, Andorra), lanzamiento nuevos productos, seguimiento de facturación, objetivos, resultados, seguimiento de los acuerdos alcanzados en los acuerdos publicitarios.
- Seguimiento de los hipermercados de cuentas nacionales Alcampo, Carrefour Eroski... implementando acuerdos y buscando hacer crecer la facturación en los centros.
- Responsabilidad de facturación de 2.200.000 €

AIR-VAL INTERNATIONAL 2013-2017

Multinacional Española dedicada a la comercialización de fragancias infantiles líder en el mercado español y gran presencia en el mercado internacional, con una facturación en España de 15.000.000€.

Funciones:

- Negociación de acuerdos anuales con los clientes de la zona asignada (Cataluña, Aragón, Andorra, Valencia), lanzamiento nuevos productos, seguimiento de facturación, objetivos, resultados, seguimiento de los acuerdos alcanzados en los acuerdos publicitarios.
- Seguimiento de los hipermercados de cuentas nacionales Alcampo, Carrefour Eroski... implementando acuerdos y buscando hacer crecer la facturación en los centros.
- Responsabilidad de facturación de 1.200.000 €

Enero 2012 hasta junio 2013: COMERCIAL AUTÓNOMO

Llevando para la zona de Cataluña varias empresas como: **Copertone** (gamas de solares, cosmética.) **Gio de Giovanni** (productos de cosmética color...) **Florisol** (productos químicos), **Quimiopen** (productos insecticidas para el hogar), **Lugar Difusión** (productos para el pelo de licencia, Disney...) **Fergón** (productos para barbacoa y carbón)..... Y otras empresas.

Además, en este periodo hice pasos para hacer marca blanca de productos de limpieza e higiene, útiles de limpieza para varios clientes como CONDIS, BON PREU...

2000 hasta 2012: Mapa Spontex

Multinacional francesa dedicada a la comercialización y producción de productos de gran consumo e industriales, con facturación en España de 24.000.000 €.

Regional Account Manager Cataluña

Funciones: responsabilidad de facturación sobre 2.000.000 €.

- Negociación de acuerdos anuales con los clientes de la zona con un seguimiento de objetivos y resultados.
- Marcas comercializadas: Spontex, Calyspo, Mapa.
- Clientes más representativos gestionados: Bon Preu, Covalco, Facsa, Supsa, Unidroco..

Resultados: consecución año tras año de objetivos de volumen de ventas y de promociones e introducción de nuevos productos.

1990 hasta 2000: **Johnson Wax Española S.A.**

Multinacional americana dedicada a la fabricación y comercialización de productos de Gran Consumo, con marcas como: Pato W.C., Pronto, Centella, Raid, con facturación en España de 90.000.000 €.

Gestor de Cuentas

Funciones:

- Reportando a un jefe de área, gestión directa de clientes directos de la zona (de libre servicio y tradicional, así como grandes superficies), control y seguimiento de 2 vendedores junior que realizan funciones de venta indirecta y control de referencias en supermercados. Consecución de objetivos bimensuales de facturación.
- Gestión de clientes con una facturación global de 4.500.000 €.
- Gestión y seguimiento de ofertas en hipermercados Carrefour, Eroski, Alcampo.
- Negociación de plantillas de publicidad anuales con los clientes de la zona, así como negociación para la incorporación de nuevas referencias y surtidos.

Resultados: Incorporación de todas las novedades en los clientes top de la zona, incrementos de facturación superiores al 10% buscando además incrementar la rentabilidad en todos los clientes.

1988 hasta 1990: **Laboratorios BILY (Barcelona)**

Empresa española dedicada a la fabricación y venta de desodorantes y depilatorios con una facturación de 1.000.000 €, con marca preferente Byly.

Gestor de Cuentas

Funciones:

- Gestión de cartera de clientes detallistas de perfumería y mayoristas.

Resultados:

- Introducción de varias colecciones de depilatorios y de desodorantes Bily en todos los clientes a mi cargo.
- Incremento de la facturación un 20% sobre el año anterior.

1985 hasta 1988: **Sara lee**

Empresa Multinacional dedicada a la fabricación y comercialización de marcas como: Sanex, Polil, Bloom, Ambipur, facturando 20.000.000€.

Gestor de Cuentas

Funciones:

- Reportando a un jefe de área, gestionando clientes directos del mercado tradicional y libre servicio así como la gestión de y negociación en hipermercados.
- Gestión de clientes con una facturación global de 90.000€.
- Gestión y seguimiento de ofertas en hipermercados.
- Negociación de plantillas de publicidad anuales con los clientes de la zona, así como negociación para la incorporación de nuevas referencias y surtidos.

Resultados:

- Incremento de facturación anual por encima del 15%, introducción de las novedades de la empresa en el mercado

1983 hasta 1985: **Selecciones Editoriales S.A.**

Funciones:

- **Vendedor.** Venta de libros a domicilio. Zona de influencia: toda Cataluña.
- Reportando a un jefe de zona, conservación de cartera de clientes, y captación de nuevos clientes.

Formación

- 1999-2002: *Universidad Central de Barcelona: Diplomatura en Humanidades.*
- 2004-2005 Curso en **ESADE**: *English of the press.*
- 1986-1987: **E.A.D.A.** (Barcelona), *Curso de Márketing conceptual.*
- 1984-1986: *Universidad Central de Barcelona (2 años de estudios de Ciencias Empresariales).*
- 1978-1983: *Jesuitas de Sarrià (Barcelona): F.P. 1 y F.P.2, obteniendo el título de Técnico Especialista Delineante Industrial.*

Idiomas:

- *Castellano, nativo.*
- *Catalán, nativo, título nivel C.*
- *Inglés, nivel medio.*

Cursos de especialización en el área comercial realizados por la empresa OVERLAP:

- *Dirección estratégica de cuentas clave.*
- *Técnicas de Negociación.*
- *Cómo realizar un plan de cuenta.*
- *Gestión de categorías.*
- *Aproximación a las cuentas claves.*
- *Técnicas de Negociación eficaz.*

Otros datos de interés:

- *Nacido en abril 1963*
- *Estado civil: casado con 3 hijos*