

Germán Calvo Palencia

Key Account Manager Nacional

28054 Madrid Tf: +34 639 787 205 Email:german_calvopal@yahoo.es

www.linkedin.com/in/germancalvopalencia

PERFIL PROFESIONAL

- Experto en Gestión de Cuentas Clave (KAM)
- Más de 25 años impulsando el crecimiento y la rentabilidad de cuentas clave.

Aporto una sólida experiencia en:

Negociación estratégica: Desarrollo e implementación de planes de negocio y estrategias de precios para maximizar el valor de las cuentas.

- Lanzamiento y comercialización de productos: Implementación exitosa de nuevos productos en el mercado, generando resultados tangibles.

Apertura y gestión de cuentas: Prospección, análisis y seguimiento de nuevos clientes, construyendo relaciones duraderas.

- Orientación a resultados, liderazgo, negociación, análisis y comunicación eficaz con clientes y stakeholders.

EXPERIENCIA

Key Account Manager Nacional e Internacional

01/2025 – Actualidad

EMPANADAS MALVÓN, Madrid

Funciones:

- Responsable KAM en empresa líder en la elaboración de empanadas argentinas en España y Europa, dentro del sector de **congelados y platos preparados**.
- Negociación, introducción y gestión de cuentas clave en **mercado nacional (Horeca, Foodservice y Retail) e internacional**.

Logros destacados:

- **Nacional – Foodservice:** incorporación de cadenas como **Compass Group** y **Sodexo**.
- **Nacional – Distribución:** desarrollo de red de distribuidores en todas las regiones de España.
- **Nacional – Retail:** apertura de cuentas con **Alcampo, Family Cash, Musgrave, Costco, El Corte Inglés y Leclerc**, y negociaciones avanzadas con **Carrefour, Ahorramás y DIA**.
- **Internacional:** expansión con distribuidores y partners en **Francia, Suecia, Suiza, Alemania y Austria**.

Key Account Manager Nacional

04/2024 - 10/2024

GARCIA CARRION. Madrid

Funciones:

- Responsable Kam en empresa líder en la elaboración y comercialización del sector de las bebidas: Vinos, Cavas, Zumos, Refrescos sin gas y de Leche y Gazpachos, llevando las cuentas de: Alcampo, Hiperusera, Unide y Leclerc.
- Mis funciones principales han sido: La negociación de contratos y plantillas, el desarrollo de estrategias comerciales, Análisis de mercado de las distintas categorías, evaluar el desempeño de las cuentas de los clientes analizando ventas, márgenes e identificando áreas de mejoras. Resolución de los problemas que conlleva la gestión diaria de estos clientes. Desarrollo de nuevas oportunidades con productos nuevos. Coordinación y trabajo en equipo con el resto de los departamentos internos de la empresa para llevar a buen término todas las acciones con los clientes.

Logros:

- Referenciación de los productos en los clientes que aún no estaban trabajando con estas referencias, haciendo crecer la categoría hasta un 20%.
- Introducción de nuevas referencias en las cadenas de retail asignadas, de los productos lanzados por la empresa al mercado, aumentando el portfolio de productos dentro de la categoría.
- Incremento de litros y facturación en los clientes.

KAM

04/2017 - 03/2024

PRIMEALE ESPAÑA/FLORETTE IBÉRICA ALIMENTARIA

Funciones:

- Responsable Kam En El Mercado De I Gama En Retail En Las Cuentas: Alcampo, Carrefour, Ahorramás, Bonpreu, Gasida, Alpa, Consum, Dia, Ecomora.
- Responsable del canal HORECA y distribuidores en los mercados centrales de toda la zona norte.
- Responsable del mercado bío a nivel nacional.
- Responsable de la gestión y desarrollo de cuentas clave en **retail y foodservice**, incluyendo clientes nacionales (Carrefour, DIA, Alcampo, Ahorramás, Consum, Gadisa, Ecomora).
- Lideré la **negociación de contratos, condiciones comerciales y planes promocionales**, logrando incrementos sostenidos de ventas y rentabilidad.
- Coordiné con departamentos de **marketing, supply chain y calidad** para garantizar la disponibilidad y excelencia de los productos en punto de venta.

- Tras la integración de **Primeale España en Florette Ibérica (2023)**, continué con la gestión del portafolio y el desarrollo de clientes, asegurando una transición fluida y sin impacto en el negocio.
- Participé en proyectos estratégicos de innovación y lanzamiento de nuevas referencias en la categoría de **IV y V gama**, reforzando la competitividad de la marca en el mercado español.

Logros:

- Introducción de nuevas cadenas tales como Gadisa, Alpa, Consum, Ecomora, incrementando la facturación de la empresa en torno a un 30%.
- Introducción en el 90% de las cadenas de retail, de los productos que ha lanzado la empresa al mercado, aumentando la visibilidad de todos nuestros productos y haciendo más visible en los lineales nuestra imagen de marca.
- Incrementando la facturación del cliente, completando el portfolio de productos para rentabilizar la cuenta.
- Rentabilizar el sistema de pedidos y logística a los clientes, llevando en cada palé el máximo número de referencias y optimizando los costes.

RESPONSABLE COMERCIAL

07/ 2015 – 03/ 2017

VEGETALES LÍNEA VERDE, Tudela (Navarra)

Funciones:

- Responsable comercial de las cuentas de los clientes asignados a las zonas de Madrid, Castilla la Mancha, Extremadura, Castilla León, Navarra País Vasco, Cantabria, Asturias y Galicia.

Logros:

- Introducción de nuevas referencias en las cadenas asignadas aumentando en un 50% el número de referencias en estos clientes.
- Incorporación de nuevos clientes aumentando el número de clientes de manera significativa.
- Propuesta de nuevos artículos de I gama envasados de la misma manera que los de la IV gama y de esta manera conseguimos mayor presencia en los lineales de las cadenas de retail.

EXPERIENCIA COMPLEMENTARIA

GESTOR COMERCIAL ALIMENTACIÓN

10/2010 – 06/2015

ELADYS DISTRIBUCIÓN Y GESTIÓN, Madrid

KEY ACCOUNT REGIONAL

02/2010 - 10/2010

COFRUSA

RESPONSABLE DE VENTAS

10/2008 - 01/2010

CONSERVAS ZUBIETA

EJECUTIVO DE VENTAS

JOFEL

03/2006 - 09/2008

KEY ACCOUNT

03/2005 -02/2006

RUBADO

JEFE DE VENTAS

04/1999 - 02/2005

PALACIOS ALIMENTACIÓN

JEFE DE SECCIÓN Y RESPONSABLE DE APROVISIONAMIENTO
CENTROS COMERCIALES CONTINENTE

09/1996-04/1999

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

Consultor de Ventas

Sales Business School

2025

Master En Dirección Comercial Y Marketing

2004

Cesma Escuela De Negocios. Madrid.

Curso Superior En Dirección Comercial Y Marketing

2000

Universidad de Barcelona LES HEURES. 365 Horas. Barcelona.

Ciencias Químicas

1996

Universidad Autónoma De Madrid

IDIOMAS

Idioma: Inglés: B2

Francés: B2

INFORMÁTICA

SAP: Nivel Usuario avanzado

Power BI: Nivel Usuario avanzado.

Windows, Excel, Word, Power Point, Acces: Nivel Usuario avanzado

Sistema Operativo de Logística E3 – TRIM: Nivel Profesional