

CURRICULUM VITAE: **ID-18319**



DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 11 de Febrero de 1974
Dirección: Serranillos del Valle (Madrid)
Carnet de conducir: B

FORMACIÓN ACADÉMICA

- C.O.U. I.B. Puig Adam (1994)

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Técnicas de ventas y negociación (AFE asesores de formación)
- Ventas y gestión comercial (EAE Business School)

EXPERIENCIA LABORAL

HENKEL IBERICA S.A. Oct 2018

Account manager zona Centro división Adhesivos gran consumo, gestionando cuentas en canal Retail (LM, Bricomart, Alcampo, Bauhaus, Bricodepot, ECI, Leclerc) y Food, en grupos Euromadi e IFA (Unide,Supersol,Sanchez-romero) , gestionando en estas últimas la central de compras.

Getafe CF S.A.D. Julio 2015 – Oct 2018

Team Manager, planificación, organización y coordinación de las diferentes áreas del club para el desarrollo de toda la estructura deportiva del club en Primera y Segunda División.

Babyliss Ibérica S.A. (Multinacional pequeño electro) Septiembre 2009 – Julio 2015

Account manager (Zona Centro y Canarias) gestión de los clientes de las grandes cuentas de retail (ECI, MEDIA MARKT, ALCAMPO, CARREFOUR, WORTEN, EROSKI) de forma integral (implantaciones, publicidad, acuerdos anuales, etc.).

Vinzeo (Payma móviles) (Telefonía) Enero 2009 –Sep 2009

Jefe de ventas, coordinando un equipo de 7 personas para grandes superficies (Media Markt), supervisando la red de ventas, así como, la negociación con las centrales de compras de plantillas anuales, publicidad, implantaciones y ubicaciones.

Filmax Entertainment (Audiovisual) 2003-2008

KAM en el departamento de grandes cuentas (Alcampo, Toys R us, Sigla, Froiz) desarrollando en todas ellas la negociación de las plantillas de condiciones anuales, publicidad, ubicaciones e implantación de los títulos de la compañía además de realizar la gestión directa de otras cuentas en Carrefour, ECI, Eroski, Fnac, Media Markt.

Warner Home Video (Audiovisual) 2002-2003

Account Manager en el departamento de cuentas especiales del canal retail realizando tareas de gestión y ampliación de la zona asignada (Galicia, Aragón y Madrid) desarrollando en todas ellas la negociación de las plantillas de condiciones anuales, publicidad, ubicaciones e implantación de los títulos de la compañía.

Grupo Leche Pascual, S.A. (Alimentación) 1998-2002

Jefe de equipo y en dependencia de la Delegación comercial desarrollar la dirección y la gestión de equipos de trabajo en el canal Horeca, ampliando y desarrollando las rutas asignadas, además de supervisar directamente los clientes Vips de la misma.