



OSCAR AVILÉS CALLEJA

KEY ACCOUNT MANAGER

ACERCA DE MÍ

Profesional dinámico y comprometido, con sólida experiencia en trabajo en equipo y liderazgo. Destaco por mi empatía, capacidad para tomar decisiones firmes y orientación a resultados. Cuento con total disponibilidad para viajar y una actitud proactiva hacia el aprendizaje y los nuevos retos.

CONTACTO

-  oscaravilesc@gmail.com
-  655 427 347
-  Madrid
-  www.linkedin.com/in/oscar-aviles-KAM

FORMACIÓN

Presentaciones comerciales Eficaces

Grupo KONSAC 2005

Formación Formadores

SHL España 2003

Product Market Strategy

Learning Center Seúl (Corea) 2004

Marketing y Comercio

Escuela Superior Gestión
Comercial y Marketing ESIC
1998

Técnico en FARMACIA

Ciclo Formativo GM por CLM
1991 - 1994

HABILIDADES

TMS: CRM comercial
PRIMAVERA: CRM empresarial
SALESFORCE: Gestión ventas
DOKIFY: Gestión vendedores
CANVA + GIMP: Diseño marketing
FRESH DESK: Atención cliente
MAGENTO: Plataforma e-commerce
MIRAKL: Marketplace online

EXPERIENCIA LABORAL

KEY ACCOUNT MANAGER

Panavision Tours - abril 2024 – Actualidad

Gestiono íntegramente la cartera, con visitas periódicas y seguimiento de ventas. Desarrollo de propuestas personalizadas, estrategias comerciales adaptadas a cada cliente y segmento. Prospección, captación y fidelización de puntos de venta mediante relaciones de valor y análisis. Comunicación interna sobre la competencia para optimizar resultados.

- Logré Implantar un nuevo negocio basado en los Tours de "Mercadillos navideños"
- Logré la adjudicación mediante propuesta d concurso de circuitos "Tour60"
- Aumenté la presencia de marca en puntos de venta estratégicos de principales clientes

RESPONSABLE COMERCIAL

Kiddy´s Box - 2014 – marzo 2024

Realicé la estrategia global 360° de la compañía, impulsando el crecimiento en B2B, e-Commerce, Retail y Marketing. Lideré y desarrollé equipos de trabajo, definiendo objetivos y cuotas de venta.

- Logré posicionar la marca en los principales puntos de venta del país
- Introduje una segunda marca en el mercado "Family´s Box"
- Estabilicé e impulsé las ventas de B2B en pandemia fomentando este mercado

KEY ACCOUNT MANAGER

Smartbox Group - 2009 – 2014

Gestión nacional de cuentas clave como El Corte Inglés, Hipercor, Opencor y Carrefour. Definición e implementación de estrategias comerciales y de marketing, con seguimiento de campañas y resultados. Liderazgo y formación de equipos de ventas mediante coaching, mentoring y supervisión operativa.

- Introduje la marca a nivel nacional en los principales Retailers
- Creé un equipo de vendedores por toda España e implanté Shops in shops en los principales puntos

DELEGADO COMERCIAL

Hisense Group - 2007 – 2009

Apertura de mercado, mantenimiento clientes y crecimiento de marca en expansión

- Introduje la marca en los canales de RETAIL regionales como EXPERT, TIEN21, MILAR, MEDIA MAKT
- Realicé formaciones nacionales de producto