

ID-32805 NICOLAS

Dirección: 41008 Sevilla Fecha nacimiento: 21-11-1979
Estado Civil: Casado
Permiso de conducir: B-1



FORMACION ACADEMICA

- 2000 – 2003 **DIPLOMATURA DE CIENCIAS EMPRESARIALES**
Universidad de Sevilla
- 1999 – 2000 **MÁSTER GESTION COMERCIAL Y MARKETING**
Escuela Superior de Marketing ESIC, Sevilla.
12 meses (fines de semana).
- 1997 – 1999 **ESTUDIOS SUPERIORES GESTION COMERCIAL Y MARKETING.**
Universidad privada EUSA, Sevilla.
Mención Honorífica a mejor trayectoria y media académica de la promoción. Universidad Privada EUSA, Sevilla.

FORMACION COMPLEMENTARIA

- | | |
|-----------------|--|
| Abril 2019 | CURSO STORE MANAGER
Aecoc, Barcelona |
| Noviembre 2018 | CURSO KEY ACCOUNT MANAGEMENT
Aecoc. Barcelona |
| Febrero 2018 | ESTRATEGIA DE PRECIOS
Aecoc.Barcelona |
| Enero 2017 | CURSO MOTIVACION PERSONAL Y EMPRESARIAL
Luis Galindo |
| Septiembre 2016 | ANALISIS CONDUCTA CLIENTE
Carlos Rosser |
| Marzo 2016 | NEGOCIACION Y CIERRE DE VENTAS
ESIC, Sevilla |
| Abril 2011 | CURSO GESTION PUNTO DE VENTA (Grandes Superficies)
Elpozo Alimentación |
| Octubre 2010 | CURSO TRADE MARKETING
Elpozo Alimentación |
| Enero 2009 | TECNICAS TELECONCERTACION
ESIC, Sevilla |
| Junio 2008 | TPV Y PUBLICIDAD EN GOOGLE ADWORDS
Banco Santander |
| Marzo 2007 | TECNICAS DE VENTA
Universidad de Sevilla |
| Junio 2007 | PRODUCTOS BANCARIOS
Banco Santander |
| Noviembre 2005 | SEMINARIO FIDELIZACION DEL CLIENTE
ESIC, Sevilla |

Septiembre 2005	CURSO ORATORIA, DICCION Y LENGUAJE CORPORAL ESIC, Sevilla.
Abril 2003	CURSO DE TRABAJO EN EQUIPO Y LIDERAZGO Universidad de Sevilla
Mayo 2002	CURSO DE CALIDAD TOTAL EN SECTOR SERVICIOS Confederación de Empresarios de Andalucía (50 Horas).
Mayo – Agosto 1999	CURSO MARKETING TURISTICO Universidad Privada EUSA, Sevilla (480 Horas).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Junio 2020 – Diciembre 2020	BLUESUN (Sector Químico) KAM ZONA SUR ESPAÑA y CANARIAS Responsable comercial cuentas clave de la empresa, mis funciones eran las siguientes, reuniones periódicas con jefes de compra para negociar promociones, folletos, precios, inclusión de nuevos productos, negociación de plantillas, etc. Análisis de cada cuenta, conseguir rentabilidad de la misma, gestión de cobros e incidencias con clientes, interacción con otros departamentos para el correcto funcionamiento de la relación con el cliente (logística, back office...). Reportes semanales con director corporativo y jefe de zona, cumplimiento objetivos anuales y revisión mensual de las desviaciones. Comercializábamos productos (Categorías: suavizantes, detergentes, quitagrasas, multiusos, amoníaco, sulfumante, lejías, ambientadores...) con marca propia, marca blanca y contra manufacturing.
Diciembre 2016 – Junio 2020	FRIMANCHA INDUSTRIAS CARNICAS KAM ZONA SUR ESPAÑA (Andalucía, Murcia y Extremadura) Responsable comercial grandes cuentas del Sur de España, mantenimiento y crecimiento: Cuentas Regionales retail, Cash/Mayoristas (LUIS PIÑA, PIEDRA, DEZA, ALIPENSA, CASH LEPE, SUPERCARMELA, ALSARA, CASH BAREA, HERMANOS AYALA, SOLARICA, VICENTE ALONSO...) Distribuidores (para cubrir canal horeca y tradicional), y algunos fabricantes. Mis funciones habituales son las siguientes, reuniones mensuales/quincenales con jefes de compras/gerentes de las cadenas/cuentas que gestiono, gestión comercial zona supeditada a objetivos crecimiento anual y objetivos por captación de nuevas cuentas, análisis ventas por cuenta/referencias, incluir nuevos productos en surtido, gestión pvp, negociación plantillas comerciales, negociación folletos, promociones, etc., gestión presupuesto asignado a cada cadena, acciones trade marketing (gestión implantaciones, plv, merchandising, etc.), gestión incidencias, control logístico.
Octubre 2009 – Noviembre 2016	ELPOZO ALIMENTACION Delegado Comercial/GPV Grandes Superficies Zona: Andalucía Occidental Delegado Comercial: 90% funciones. Gestión Comercial integral de la zona Andalucía Occidental en canal grandes superficies.

Elaboración de planes de acción y estrategias de ventas para consecución de los objetivos anuales/mensuales, micro objetivos estacionales por referencias estratégicas, especiales debido a campañas de comunicación, fijados por la dirección comercial para la zona. Optimización de presupuesto asignado por enseña/campaña. Análisis continuo de las ventas por referencias/centros/familias/enseñas. Reporte periódico con Responsable Comercial, KAM Nacionales, etc. para llevar a cabo las acciones estratégicas marcadas por la empresa a nivel regional o local, reportar datos relevantes mercado o ventas. Continuas Negociaciones Regionales/Locales con responsables regionales/locales de enseñas nacionales y centrales enseñas regionales (negociación folletos, promociones, márgenes, pedidos volumen, pvp, inclusión nuevos productos en surtido de cada centro por cluster, cabeceras, espacios adicionales para montaje expositores, macro montajes, empujes de mercancía). Poseo gran cartera de clientes, Responsables Regionales y jefes de sección de cada centro de enseñas nacionales (CARREFOUR, ALCAMPO, GRUPO ECI, EROSKI, MAKRO, ALDI, DIA, etc.) y regionales (HERMANOS MARTÍN, SUPERMERCADOS ELJAMON, CASH SUR, etc.).

TRADE MARKETING/GPV: respecto a mis funciones de Trade Marketing, 10% de mi tiempo, realizo verificación y confirmación de acciones negociadas por KAM nacionales a nivel central (dinámicas, folletos, promos, pvp, altas nuevos productos), transmito información relevante del mercado, competencia, respecto a nuevos productos, acciones importantes o novedosas etc. Gestión incidencias de calidad y autorización devoluciones de clientes con respecto a los centros. Negociación de optima implantación de nuestros productos en lineal y mostrador (posicionamiento y número de facings). Gestión plv, optimizar presupuesto dedicado a este apartado.

Junio 2007 – Mayo 2009

GRUPO SANTANDER

Jefe de venta Dpto. Medios de Pagos Andalucía Occidental
Zona: Huelva, Cádiz, Córdoba y Sevilla.

Gestión equipo de trabajo de 20 personas, análisis ratios ventas, reuniones comerciales mensuales, elaboración estrategias y planes de acción para equipo comercial, visitas grandes cuentas (cadenas regionales HNO. MARTIN, HERMANOS AYALA, CASH LEPE, etc.), apoyo a comerciales en visitas, Gran cartera de clientes empresas. En toda mi trayectoria consecución de los objetivos marcados por la empresa.

Septiembre 2003 – Junio 2007

GRUPO SANTANDER

Comercial Dpto. Medios de Pagos
Zona: Sevilla y provincia.

Venta Productos financieros (créditos, tarjetas, tpv, etc.). Fidelización y mantenimiento de los clientes de cartera del Banco, captación de un gran número de clientes potenciales de empresas y comercios (papelerías, estancos, librerías, farmacias, etc.), poseo fuerte cartera de clientes de distintos sectores. Superando mensualmente todos los objetivos de ventas. Nº1 en el ranking de ventas de Andalucía demostrable durante toda mi trayectoria en el

banco, por ello me ascienden a Responsable Comercial Andalucía Occidental.

Septiembre 2001 – Agosto 2003

PEPSI

Departamento Financiero
Territorial Sur, Sevilla.

Análisis coste productos, presupuesto acciones marketing, asignación presupuesto de ventas (cargos, promociones, presupuestos por cuentas...), presupuesto merchadinsing, etc., elaboración informes semanales.

Noviembre 1999 – Julio 2001

AMENA TERRIRORIAL SUR

Becario Adjunto Responsable Dpto. Trade Marketing.
Territorial Sur, Sevilla.

Ayuda al canal, empresas o distribuidores, a potenciar sus ventas realizando distintas acciones comerciales, organización eventos, promociones y de publicidad. Gestión material plv y merchandising.
PREMIO TRAYECTORIA PROFESIONAL.

Además de los puestos y empresas indicadas con anterioridad, he trabajado durante mi etapa de formación estacionalmente en varias empresas, de las cuales cabe destacar Promotor Venta tarjeta de puntos y pass de Carrefour en sus hipermercados, contratado por agencia externa.

INFORMATICA

Nivel Alto Software:

Curso de Excel Avanzado. Academia ERB Informática

Curso Office. Facultad, Amena y Pepsico.

Contaplus. Universidad de Sevilla

Facturaplus. Universidad de Sevilla

Gandia Darwin, estadísticas. EUSA

He trabajado en entorno SAP y varios ERP.

IDIOMAS

Inglés: Nivel medio-alto

Inglés Empresarial. Calificación sobresaliente. Universidad de Sevilla
Actualmente en academia para obtener certificado B1.

Francés: Nivel Básico

Universidad de Sevilla.

OTROS DATOS DE INTERES

Enero 2007

JORNADAS DE EDUCACIÓN BILINGÜES PERSONAS SORDAS

Asociación de Sordomudos, Sevilla.

Junio 1998

TITULO SOCORRISTA ACUATICO

Cruz Roja, Sevilla.

Junio 1999

ANIMADOR DEPORTIVO CAMPAMENTOS VARIOS

