

ALBERTO

Nacimiento: 31/12/1974 en Madrid - Residencia: Las Rozas, Madrid

- Dirección comercial, exportación, marketing, e-commerce, desarrollo de negocio y relaciones institucionales. 25 años de experiencia.
- Sector gran consumo: alimentación y cuidado del hogar. Marca Propia y Marca distribución (MDD)
- Orientado a resultados y a cliente. Resiliente. Conciliador. Empático. Visión estratégica.

Resumen de Experiencia

Sep. 2024 - Actualidad: **Export Manager, Conservas CIDACOS:** *empresa española líder en conservas vegetales y salsas, tanto en Marca Fabricante como en Marca Distribución (Proveedor de Mercadona)*

Potenciar el crecimiento internacional de la compañía (60 M€ en 2024, objetivo 100 M€ en 2026). Desarrollo de productos de marca distribución para principales cadenas de alimentación, con foco en Estados Unidos y Europa (Walmart, Carrefour, Aldi, Edeka, Rewe, etc.) y desarrollo de marcas propias con importadores locales, mediante estrategias comerciales y de marketing.

2016 - 2024 (9 años): **Euroquímica, s.a. - JABÓN LAGARTO:** *fabricante nacional de productos químicos para limpieza, canales Gran Consumo y profesional - industrial. Presente en más de 25 países.*

- Sep.19 - Sep.24.: **Director Comercial y Marketing.** Responsable comercial global de la compañía. Equipo de 25 personas. Miembro del Comité de Dirección. Recuperación comercial tras gran crisis financiera desde 2019, pasando por ERTE, ERE, Concurso de Acreedores y venta a Fondo de capital. Rediseño de la identidad corporativa de la marca Lagarto y reposicionamiento.
- May. 16 - Sep.19: **Director de Exportación y Nuevos Mercados:** expansión del área internacional de la compañía, llevandola del 10% al 20% de la facturación total (25mm.€). Desarrollo del canal online / e-commerce como nuevo mercado estratégico: 0.5mm.€)

2011 - 2015 (5 años): **Gerente - Fundador, ANERR.** *Asociación Nacional de Empresas de Rehabilitación y Reforma.* Creación y expansión de la asociación, por cuenta propia, llevando a ANERR a ser la organización empresarial referente en el sector de la Rehabilitación Energética Edificatoria.

2009 - 2010 (2 años): **Director General, CONAIF.** *Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción y Climatización. Confederación empresarial histórica, miembro de CEOE, que representa a las asociaciones provinciales y las más de 20.000 empresas asociadas, 15 empleados.*

2007 - 2008 (2 años): **Director de Marketing y Comunicación, ABM REXEL.** *Líder nacional en distribución de material eléctrico, canal profesional. 72 puntos de venta en España. Facturación nacional 400mm.€. Originalmente Grupo HAGEMeyer, comprada en 2008 por la multinacional francesa REXEL (líder mundial).*

Presupuesto de marketing 1,2mm.€. Renovación identidad corporativa e implantación de gestión por categorías en red de puntos de venta. Desarrollo programa Trade Marketing para proveedores preferentes, generando ingresos de 0,8M€. Definición de estrategia promocional. Rediseño de la revista física de la compañía, boletín electrónico y estrategia digital. Proyecto de segmentación base de datos de clientes. Marketing de producto, catálogos técnicos y otros materiales. Relación con medios de comunicación y asociaciones sectoriales. Desarrollo de marca propia "Newlec". Equipo de 14 personas a cargo.

2001 - 2006 (6 años): **GRUPO SOS CUÉTARA**. *Fabricante de productos de alimentación: líder mundial en exportación de aceite de oliva (Koipe, Carbonell, Bertolli...), arroz SOS, galletas CUÉTARA y otros productos de alimentación para el sector de retail, gran consumo y hostelería.*

- **International Trade Marketing Manager** (2006): Desarrollo del departamento internacional de Trade Marketing. Alianzas comerciales y gestión por categorías en las principales cuentas internacionales. Diseño de planogramas, definición de surtidos, estrategias de promoción en PdV.
- **Vice-president of Sales and Marketing, AMERICAN RICE:** (2004-2005, **Houston, EE.UU.**): dirección de la fuerza de ventas EE.UU. (+ de 40 empleados a cargo). Canal Retail y Food Service. Estrategia comercial sobre marcas propias y de la distribución. Facturación anual superior a 50M\$. Diseño y ejecución del Plan de Marketing con presupuesto Marketing y Trade Marketing de 4M\$.
- **International Marketing Manager** (2003): campañas publicitarias supra-regionales en mercados árabes y Europa del este. Homogeneización del posicionamiento de la marca SOS y realización Spot TV y otras acciones AtL y BtL en campaña panárabe.
- **Export Area Manager** (2001-2002): responsabilidad comercial en Oriente Medio, Europa del Este, África y Asia Pacífico. Posicionamiento de marcas Arroz SOS, Galletas Cuétara, Aceite y Aceitunas Carbonell. Análisis, apertura y desarrollo marquista de mercados a través de distribuidores locales.

Ene - dic. 2.000 (1 año): **Becario ICEX en OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA en BEIRUT, LÍBANO**. Internacionalización, consultoría exportación, intermediación comercial entre empresas españolas y locales, informes de mercado, organización de ferias y misiones comerciales.

1997-1998 (2 años): **Becario de la Fundación Universidad y Empresa en HEWLETT-PACKARD**. Multinacional sector informático. Dos años durante la carrera: apoyo administrativo, presentaciones, estadísticas, informes, gestión de pedidos a proveedores internacionales de productos complementarios.

Formación académica y complementaria

- EOI: Transformación Digital para directivos de PYMES, 2022.
- ESIC: Digital Marketing & Market Places, 2017.
- IE Business School: Executive Education - AMP Top Management Program, 2016.
- Curso Superior en Dirección de Asociaciones – Korazza Consulting, 2011.
- Curso Superior de Trade Marketing – CESMA, 2006.
- Master en Dirección Comercial y Marketing – CESMA, 2003.
- Curso de Especialización en Comercio Internacional - Cámara de Comercio de Madrid, 1999.
- Máster en Dirección de Empresas Inmobiliarias (M.D.I.) - U.P.M., 1998-99.
- Master en Gestión de PYMES - Grupo SP Formación, 1998-99.
- Licenciado en Ciencias Empresariales - U.C.M, 1992-98.
- Formación bilingüe (inglés-español) - St. Michael's School, 1980-1992.

Seminarios y habilidades: negociación, inteligencia emocional, dirección de equipos y habilidades directivas, gestión del tiempo, comunicación interpersonal, coaching, oratoria, protocolo, medios de comunicación.

Informática e idiomas:

- Usuario avanzado: Word, Excell, Powerpoint, Drive, Outlook, IA, BDD, CRM, ERP...
- Inglés bilingüe
- Francés medio
- Árabe básico