

RAÚL VELASCO URQUIA

NACIDO EN BILBAO 11/04/1980

DIRECCIÓN: AVD SANTA ANA 12 3ºD, 48940 (LEIOA) BILBAO

TELÉFONO MÓVIL: 696001118

CORREO ELECTRÓNICO: raul_velsurf@hotmail.com

FORMACIÓN

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad del País Vasco.

Especialidad Comercial y Marketing.

Idiomas: Inglés B2.

EXPERIENCIA LABORAL

GRUPO VARMA -A5 y A6 Nielsen

Julio 2019 – Actualmente.

Dpto.: Trade Marketing/ Puesto: **Trade Marketing Manager North Area (A5 y A6 Nielsen)**

Responsabilidades: Responsable junto al director territorial del logro del objetivo de ventas (30 millones € de facturación) del área asignada, así como de la gestión del presupuesto y del equipo.

Supervisión y ayuda al equipo para el cierre de acuerdos con los clientes o grupos relevantes del área.

Asegurar la implementación de las acciones en el Área bajo su responsabilidad, gestionando y ubicando recursos necesarios.

Gestión y control de las Agencias del Área.

Coordinación con el Director territorial de la asignación de recursos necesarios para el desarrollo del Área.

Presentaciones trimestrales de los planes de Trade al equipo y a los distribuidores/mayoristas del área.

GRUPO VARMA- A6 Nielsen

Junio 2017 – Junio 2019.

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Regional Sales Manager North Area**

Responsabilidades: Responsable del logro del objetivo de ventas (12 millones € de facturación) del área asignada, así como de la gestión del presupuesto y del equipo.

Responsable de las cuentas de distribuidores más importantes del área directos e indirectos y de los grupos de hostelería Top.

Reporte directo de 3 gestores comerciales y supervisión de 15 comerciales de los distribuidores exclusivistas.

Responsable de la supervisión de los acuerdos de hostelería, planes promocionales tanto a hostelería como distribuidores, KPI's equipo directo...

GRUPO VARMA -A5 y A6 Nielsen

Agosto 2015 – Junio 2017.

Dpto.: Trade Marketing/ Puesto: **Trade Marketing Regional North Area**

Responsabilidades: Diseño, ejecución y seguimiento del presupuesto de A&P de su Área.

Aplicar el Plan Promocional por Marca, en línea con la Estrategia de RE, considerando parámetros de rentabilidad y eficiencia.

Asegurar la implementación de las acciones en el Área bajo su responsabilidad, gestionando y ubicando recursos necesarios.

Gestión y control de las Agencias del Área.

Coordinar con el Área Manager la asignación de recursos necesarios para el desarrollo del Área.

Apoyar al Gerente de Hostelería en el diseño y presentación (cuando sea necesario) del plan Promocional por RE a los Socios Comerciales de su Área.

Recopilar información y datos de mercado relevantes para comprender y apalancar la evolución del canal Horeca.

MAXXIUM ESPAÑA – A6 Nielsen

Abril 2014 – Julio 2015

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Key Account Manager Regional North Area...**

Responsabilidades: Responsable de la gestión y logro de objetivos (6 millones € de facturación) de las cuentas de almacenistas más importantes de la zona de actuación.

Supervisión directa de 2 Promotores Horeca ,2 gestores de ventas y apoyo a las RRVV de los distribuidores.

Apoyo y coaching a los gestores (Maxxium) en las negociaciones de acuerdos de volumen, exposición, visibilidad de nuestros productos y distribución de marcas en los clientes más importantes de HD.

Responsable de las acciones de trade-marketing, eventos, etc. en el área de actuación.

MAXXIUM ESPAÑA – Vizcaya

Agosto 2013 – Marzo 2014

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Gestor de Cuentas Hostelería.**

Responsabilidades: Responsable de la gestión y logro de objetivos de las cuentas de almacenistas más importantes de la zona de actuación (Cash Basauri, Euskodis, Pasafama, Igone y Opari).

Reporte de 1 Promotor Horeca y apoyo a las RRVV de los distribuidores.

Responsable de la negociación de acuerdos de volumen, exposición, visibilidad de nuestros productos y distribución de marcas en los clientes más importantes de HD.

Responsable de las acciones de marketing y gestión agencia en el área de actuación.

MAXXIUM ESPAÑA – Cantabria y Burgos

Agosto 2011 – Julio 2013

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Gestor de Cuentas Hostelería.**

Responsabilidades: Responsable de la gestión y logro de objetivos de las cuentas de almacenistas más importantes de la zona de actuación (Menor 2003, Diprimar y Horno san Jose).

Reporte de 1 Promotor Horeca y apoyo a las RRVV de los distribuidores.

Responsable de la negociación de acuerdos de volumen, exposición, visibilidad de nuestros productos y distribución de marcas en los clientes más importantes de HD.

Responsable de las acciones de marketing y gestión agencia en el área de actuación.

COCA COLA IBERIAN PARTNERS – Madrid

Octubre 2010 – Julio 2011

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Gestor Comercial cuentas Top Hostelería (Mercado Nocturno)**

Responsabilidades: Negociación de acuerdos anuales de volumen, visibilidad de las siguientes marcas **Coca Cola, Fanta, Burn, Sprite, Nordic, Minute Maid, Aquabona, Nestea...**

implementación de programas promocionales, gestión de eventos, fidelización y captación de nuevos clientes potenciales.

PHILIP MORRIS SPAIN – Islas Canarias.

Septiembre 2009 – Octubre 2010

Dpto.: Marketing/ Puesto: **Marketing Field Consumer Engagement.**

Responsabilidades: Responsable de la ejecución e implementación de todas las acciones de marketing en las islas de Tenerife, Fuerteventura y La Palma de las marcas **Marlboro, L&M, Chesterfield...**

Responsable del manejo del presupuesto para negociación, contratación y gestión de los puntos “Top” de noche así como de los eventos (carnaval de Tenerife, eventos universitarios, conciertos, festivales...) en las tres islas.

Gestión de la agencia de publicidad (presupuestos agencia, castings, realización de briefings, seguimiento de acciones en cuanto a visibilidad e implementación).

Reportes de situación de mercado, análisis de la competencia, captación de oportunidades de negocio y presentaciones trimestrales al management de resultados obtenidos y futuras acciones a realizar.

PHILIP MORRIS SPAIN – Tenerife

Junio 2008 – Agosto 2009

Dpto.: Ventas/ Puesto: **Sales Representative.**

Responsabilidades: Gestión del presupuesto del territorio.

Negociación de acuerdos de volumen, visibilidad y activación en estancos, gasolineras y locales de hostelería.

Implementación de acciones promocionales y activaciones en el punto de venta.

Supervisión de acuerdos en cuentas de alimentación nacionales y Cash and Carry (Dinosol, Makro, Alcampo, Repsol...) reportando a los KAM.

PEPSICO – Vizcaya

Mayo 2007 – Mayo 2008

Dpto: Ventas/ Puesto: **Gestor comercial**

Responsabilidades: gestión de cartera de clientes, cierre de acuerdos de volumen de las marcas

(Pepsi, Kas, Seven Up, Tropicana, Aquafina, On Limit, Greip)

Implementación de acciones promocionales y captación de nuevos clientes potenciales.

BANKINTER– Vizcaya

Enero 2006 – Abril 2007

Dpto: Ventas/ Puesto: **Becario de oficina.**

Responsabilidades: Labores administrativas y de caja, atención al cliente y labores comerciales tanto a empresas como a particulares de captación de clientes.

Bacardi – Vizcaya

Enero 2004 – Abril 2007

Dpto.: Marketing/ Puesto: **Marketing Field Promoter.**

Responsabilidades: Responsable de la ejecución e implementación de todas las acciones de marketing en Vizcaya para las marcas Bacardi, Eristoff, White Label, Bombay...

Reporte directo de 10 personas. (2 Montadores y 8 azafatas de imagen, equipo fijo contratado externamente)

Reportes de situación de mercado, análisis de la competencia, captación de oportunidades de negocio y presentaciones trimestrales a los Brand Manager de resultados obtenidos y futuras acciones a realizar.