



ID-52915

28521 Rivas Vaciamadrid

Perfil

Profesional con más de 9 años de experiencia en el ámbito de Marketing y Ventas. Durante este tiempo, mi misión ha sido desarrollar proyectos de consultoría en diversos sectores e industrias. Fundamentalmente proyectos basados en definición y seguimiento en Estrategia de Marketing en Deloitte. He trabajado como Comprador Junior en El Corte Inglés, en RISI S.A. como Trade Marketing Manager y actualmente soy Key Account Manager par España y Portugal en Virú S.A en búsqueda de reorientar mi carrera en el departamento de compras.

Experiencia

Enero 2019 - Actualidad – VIRÚ S.A. / Gran consumo y Distribución **KEY ACCOUNT MANAGER PARA ESPAÑA Y PORTUGAL**

Responsabilidad: Gestionar eficientemente las cuentas clave asignadas. Desarrollo de plan de ventas anual cumpliendo con los objetivos de ventas y rentabilidad marcados.

- Asegurar objetivos de venta y márgenes
- Incrementar Customer Engagement: From Price to Advice
- Gestión eficiente de los presupuestos
- Aumentar la cuota de participación dentro de las cuentas asignadas
- Desarrollar planes estratégicos específicos para cada tipología de cliente a largo plazo
- Negociación y cierre de acuerdos anuales (plantillas) de mis cuentas
- Seguimiento de propuestas promocionales
- Control de Merchandising (Category Management)
- Control y seguimiento del punto de venta
- Captación y gestión de nuevos clientes en Horeca, Distribución, clientes industriales y mayoristas
- Fidelización de cartera de clientes con el contacto y buena relación diaria
- Apoyo al departamento financiero y centro de atención al cliente

Mayo 2018 - Enero 2019 – RISI S.A. / Gran consumo y Distribución **TRADE MARKETING MANAGER**

Responsabilidad: Facilitar la consecución de objetivos comerciales y consolidar la imagen de las marcas en el punto de venta en los canales de alimentación y conveniencia, mediante las herramientas propias para tal fin, complementando la política general de comunicación del negocio.

- Diseñar el vínculo entre la estrategia de negocio de las marcas y la estrategia del canal de librerías
- Crear el plan de Trade para librerías, así como su coordinación con el Director Comercial
- Desarrollar y mejorar la calidad de los elementos de PLV y de shelf ready packaging (cajas, box pallet, tiras) en los canales de alimentación y conveniencia
- Desarrollar y controlar la implantación de las herramientas de estándares de merchandising (surtido e implantación, planogramas y visibilidad)
- Facilitar la mayor y mejor disponibilidad de nuestros productos en los canales de alimentación y conveniencia (distribución con criterio CRM – tipología de cliente)
- Llevar a cabo proyectos de colaboración con clientes a corto y medio plazo (gestión por categorías)
- Gestionar los recursos, herramientas y presupuesto
- Interaccionar con el equipo comercial: KAM

Diciembre 2016 - Marzo 2018 – EL CORTE INGLÉS / Gran consumo y Distribución **COMPRADOR JUNIOR**

Responsabilidad: Análisis del Mercado y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio adaptándolos a cada uno de los distintos canales de la empresa.

- Definir y ejecutar planes de acciones

- Realizar estudios de mercado
- Definir surtido (Altas, Bajas, Catalogación...)
- Gestionar incidencias internas y externas
- Definir Pricing
- Implantar y supervisar acciones comerciales (Dinámica comercial)
- Realizar visitas comerciales
- Dirigir y supervisar equipo comercial
- Elaborar y supervisar folleto
- Realizar y supervisar acciones de up-selling/cross-selling
- Elaborar informe de movimiento de mercancías
- Realizar informe de ventas mensual
- Elaborar cuadro de mandos
- Negociar con nuevos proveedores
- Realizar y supervisar planogramas

Junio 2013 - Noviembre 2016 – DELOITTE/ Consultoría de Marketing y Ventas
STRATEGY CONSULTANT

Responsabilidad: Desarrollo de proyectos de consultoría a nivel internacional en diversos sectores e industrias

- Definir y ejecutar planes de acciones
- Realizar estudios de mercado
- Benchmark
- Redefinir sistemática comercial
- Desarrollar e implantar acciones de Email Marketing
- Implantar programas de captación y fidelización
- Negociación y captación de nuevos clientes

Enero 2012 - Diciembre 2012 – AGENCIA-REPSOL / Petróleo y energía
ADMINISTRATIVO COMERCIAL

Principales responsabilidades: Renovación de pólizas de los clientes en la agencia

Diciembre 2010 - Noviembre 2011 – DAEMON QUEST S.A. / Consultoría de Marketing y Ventas
JUNIOR CONSULTANT

Responsabilidad: Desarrollo de proyectos de consultoría en diversos sectores e industrias

Octubre 2010 - Diciembre 2010 – AGESA / Gestión de activos financieros
RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN

Responsabilidad: Desarrollo de la comunicación interna y externa del Departamento de Comunicación

Julio 2010 - Septiembre 2010 – LA SEXTA / Medios de difusión R
EDACTOR

Responsabilidad: Desarrollo de piezas informativas para las noticias nacionales

Julio 2009 - Septiembre 2009 – CADENA SER / Medios de difusión
REDACTOR

Responsabilidad: Desarrollo de piezas informativas para las noticias nacionales y participación en distintos programas para la desconexión regional

Formación

	Licenciado en Ciencias de la Comunicación	
2006.- 2010	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas	CEADE, Sevilla
2009.- 2010	Tesina: Tratamiento Informativo del Campeonato del Mundo de Motociclismo en los medios de comunicación	CEADE, Sevilla

Idiomas

Español: Lengua materna **Catalán:** Nativo **Inglés:** alto

Cursos y seminarios

2012 **TOEIC - Inglés, TTR Andalucía, 2012/03/01, Sevilla**

Conocimientos informáticos

Nivel avanzado: Microsoft Office, Microsoft SQL, Cabestán, Smart focus-emailvisión, Photoshop, InDesign, Illustrator, QuarkXpress, Sony Vegas, Final Cut, Joomla, Dreamweaver, Space Planning & Space Automation (Symphony), IMS, SAP, NITRO Nielsen, Spaceman Nielsen, ATPRO Nielsen, JDA y PowerBI.