

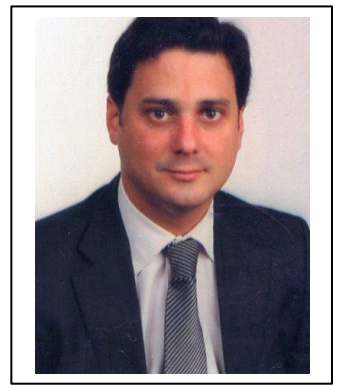
## **DATOS PERSONALES:**

Nombre y apellidos: **JAIME V.**

Dirección: **BILBAO (Vizcaya)**

Carnet de conducir: **Categoría A1, A, B1 (vehículo propio)**

Fecha Nacimiento: **11 Diciembre 1977**



## **FORMACIÓN ACADÉMICA:**

Executive **MBA** EOI Escuela de negocios (2008)

Licenciatura de **Publicidad y Relaciones Públicas** en la Universidad Europea de Madrid (2006)

Diplomatura en **Magisterio** en Universidad del País Vasco (2000)

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL:**

- ✓ En **GIK LIVE SL** desde Febrero de 2014 hasta la actualidad, **Sales Manager**.

### Funciones:

- ✓ Diseño de la estrategia comercial de la compañía tanto a nivel nacional como internacional
- ✓ Diseño del plan de marketing de la compañía ( Presupuesto anual, inversiones y plan de comunicación en medios tradicionales, ecommerce y redes sociales)
- ✓ Desarrollo de negocio ( Captación, gestión, negociación y mantenimiento de distribuidores en Horeca a nivel nacional)
- ✓ Negociación en Gran consumo, tanto en mesa de compras como en centrales de compra ( ECI, Carrefour, Eroski,Tramuntana etc...)
- ✓ Negociación con distribuidores a nivel internacional ( Cierre de exclusivas, formas de envío, etiquetado pago y posicionamiento)
- ✓ Captacion de clientes estratégicos y prescriptores en cada provincia fuera ( negociación directa exenta del distribuidor)

Ámbito geográfico: Nacional e Internacional

Principales productos y servicios: Venta de Gik Blue Wine

Sectores y clientes: Horeca via distribución, Clientes clave bajo gestión directa, Gran Consumo (ECI, Carrefour,Centrales hoteleras) y Distribuidores a nivel intenacional

- En **EUROSERVHI** desde Junio 2008 hasta Febrero 2014:  
**Director nacional de ventas** (Mayo 2010 a Febrero 2014)

### Funciones:

- ✓ Dirección comercial de la Compañía. Gestión integral de la política comercial, control de las jefaturas de ventas y base comercial. Selección y formación de los equipos comerciales.
- ✓ Gestión comercial: Interlocución entre la compañía y grandes cuentas/ clientes. Realización de presupuestos, políticas y acciones comerciales.
- ✓ Sectores y clientes: Empresa Privada y Pública, Eroski, Carrefour, Renfe, Sabeco,centrales de compra

**Director nacional de grandes cuentas** (Junio 2008 a Mayo 2010)

Funciones:

- ✓ Desarrollo de negocio: Responsable nacional de las grandes cuentas de la Compañía, realizando ofertas, seguimiento, captación y control de gestión sobre las mismas.
- ✓ Apoyo a la Dirección Nacional de ventas realizando procedimientos de gestión sobre la base comercial y realizando el seguimiento y seguimiento de la relación comercial entre los gestores comerciales (equipo de 28 personas) y las grandes cuentas de la compañía.

Ámbito geográfico: Todo España

Principales productos y/o servicios: Servicios higiénicos, consumibles higiénicos y control de plagas

Sectores y clientes: Empresa Privada y pública, Acs, Ferrovial, Pepsico, Carrefour, Grupo Eroski, Universidad de Alicante, Correos, Inss, Hospital la Fe, Codorniu, Osakidetza

- En **SODEXHO** desde Septiembre 2007 hasta Junio 2008:

**Responsable de centro (Hospital de Cruces)**

Funciones:

- ✓ Responsable de la cuenta de explotación del Hospital de Cruces. Gestión de compras, gestión de personal (58 personas), elaboración de procedimientos para mejorar la comunicación empresa cliente y negociación con proveedores.
- ✓ Responsable de selección y formación del personal.

Principales productos y/o servicios: Servicio de proveedor único al hospital de Cruces, servicio de vending del hospital de Cruces, servicio de Cafetería

- En **RED BULL** desde Junio 2006 hasta Junio 2007:

**Gerente de explotación comercial**

Funciones:

- ✓ Responsable de la cuenta de explotación. Gestión y realización de eventos, así como del control del stockaje y la creación y seguimiento de las promociones de los equipos comerciales. Diseño e implementación de las acciones de marketing para el buen desarrollo de la marca. Gestión de distribuidores.
- ✓ Posicionamiento del producto en los distintos PLV's. Gestión del presupuesto designado

Ámbito geográfico: Alava. La Rioja. Burgos

Principales productos y servicios: Venta de Red Bull

- En **PARQUE WARNER MADRID** desde Septiembre 2005 hasta Junio 2006:

**Responsable de RRPP**

Funciones:

- ✓ Creación, coordinación y desarrollo de eventos dentro de las instalaciones.
- ✓ Contacto y coordinación con medios. Gestión de publicity. Gestión de ruedas de prensa, convocatorias.

- En **AIR LIQUIDE MEDICINAL** desde Septiembre 2001 hasta Septiembre 2004:

**Responsable de operaciones y Mantenimiento**

Funciones:

- ✓ Gestión de compras, negociación con proveedores y clientes.
- ✓ Coordinación y gestión de un equipo humano de 8 personas.
- ✓ Creación de procesos ante las incidencias telefónicas producidas.

Ámbito geográfico: País Vasco

Principales productos y servicios: Sistemas Cpap (amnea del sueño), sistemas de oxigenoterapia y sistemas de ventilación mecánica asistida

Sectores y clientes: Servicio Vasco de Salud y cliente final

**FORMACION COMPLEMENTARIA y CURSOS:**

- ✓ Firma electrónica, Internet , E Administración, seguridad y confidencialidad
- ✓ Gestión de personal, Marketing visual y control de stocks
- ✓ Seminario de Marketing: marketing ferial y marketing cinematográfico. Variables de Marketing Mix
- ✓ Apertura de mercado exterior.
- ✓ Comunicación financiera

**IDIOMAS:**

- ✓ Inglés: Nivel ALTO.
- ✓ Euskera: Nivel MEDIO

**INFORMÁTICA:**

Dominio de herramientas ofimáticas: Nivel experto de Word, Excell, PowerPoint y Bases de Datos.

Usuario de herramientas de crm y gestión económico-financiera

Internet, redes sociales y apps

Conocimientos de Quark XPress, Photoshop y Freehand

**HABILIDADES:**

Gran capacidad negociadora. Acostumbrado a trabajar por objetivos. Altos volúmenes de ventas. Liderazgo. Dotes de comunicación. Orientación al cliente. Facilidad para trabajo en equipo y experto en el desarrollo de negocio

**REFERENCIAS:**

- ✓ Victor Palomar: Responsable de Logística Air Liquide Teléfono: 944 31 80 50
- ✓ Felix Baticón: Director Territorial Zona Norte Air Liquide: 609281020
- ✓ Jon Aboitz: Director Territorial Zona Norte Red Bull: 944261022
- ✓ Álvaro Learreta Olarra: Director Gerente Euroservhi: 630579727