



Óscar
ID-59474

Graduado en Administración y Dirección de Empresas por IESIDE, centro adscrito a la UVigo. Graduado en Bachelor Arts (Honours) in Financial Services at Dublin Business School.

Key Account Manager, desarrollo commercial en contacto diario con los clientes asignados. Principalmente del sector hotelero, colectividades, ocio y transporte marítimo.

CONTACTO



CP: 28003 Madrid

INTERESES

DEPORTES - MARKETING
VIAJAR - FINANZAS
RELACIONES - DESARROLLO
COMERCIALES - DE NEGOCIO



EDUCACIÓN

2014 - 2018

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (BACHELOR IN BUSINESS ADMINISTRATION)

IESIDE – Escuela de Negocios AFundación.

2018 - 2019

BACHELOR ARTS (HONOURS) IN FINANCIAL SERVICES

Dublin Business School. Doble grado BBA. BA in Financial Services realizado en Dublín.

2016 - 2017

BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION – BBA IN INTERNATIONAL MARKETING

Regent's University London. Erasmus student programme and international experience.



INFORMÁTICA E IDIOMAS

OFIMÁTICA

Nivel avanzado en las principales aplicaciones de usuario: Word, Excel (tablas dinámicas, opciones avanzadas), Power Point...

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Conocimientos generales sobre las principales aplicaciones del mercado de ERPs, CRMs, herramientas de Business Intelligence y plataformas e-commerce, tras haber realizado prácticas en diversos sistemas.

IDIOMAS

Bilingüe castellano-gallego de nacimiento, Cursando inglés ininterrumpidamente desde los 5 años, apoyado en experiencias internacionales en Toronto, NY, Malta y Dublín (Irlanda) y habiendo realizado un Programa Erasmus en Londres.



EXPERIENCIA LABORAL

EMPRESA: J. GARCÍA CARRIÓN

- **Prácticas Departamento Horeca Organizada (2019):** Soporte al Director Nacional de Foodservice en las tareas descritas debajo.
- **Key Account Manager Foodservice (2019-2022):** Gestión de grandes cuentas nacionales, enfocada principalmente en las cadenas hoteleras más representativas: Barceló, NH-Coperama, Hotusa, Best Hotels o Meliá. Gestión del canal ocio, donde podríamos encuadrar a clientes representativos como Portaventura o Parques Reunidos. Gestión de colectividades a nivel nacional, destacando Aramark Servicios, Compass Group, Serunion y Sodexo. Funciones a destacar, realizadas apoyándome en la herramienta SAP como soporte:

Resolución de incidencias relativas a pedidos, tarifas, diferencia de precios y/u otras casuísticas propias de la relación en el día a día. Es decir, gestión contractual de las relaciones comerciales con los responsables de compras.

Aplicación de promociones para potenciar las ventas, bajo la tutela del Director Nacional de Foodservice, guiándonos por aquellos productos que crean valor para la empresa, adaptándonos a la época del año correspondiente, y así potenciando en cada momento el producto adecuado.

Realización de propuestas de mejora para el canal. Altas de nuevos productos que abran la posibilidad de darle valor añadido a los clientes, e incluso que permiten abrir nuevos clientes respondiendo a necesidades que el mercado no abarca.