

Contactar

Tel. 605058532

andreshernandoe@gmail.com

Aptitudes principales

Gerencia de ventas

Estrategia empresarial

Desarrollo empresarial

Idiomas

Español (Nativo)

Inglés (C2)

Francés (C2)

Chino (C1)

Japonés (Nivel conversacional)

Ander Hernando Elejalde

Amplia experiencia en comercio internacional tanto a nivel distribución como Key Accounts en Asia, Oceanía, Medio Oriente, Norte de Africa y Europa en sectores gran consumo, alimentación, materiales de construcción, limpieza y ambientación y campañas de fidelización.

Español nativo, nivel negociación en inglés, francés y chino. Nivel conversacional en japonés.

Experiencia

NEGOBIDE + UKRANIASOS + VIAJES

Enero 2023-Actualmente

Bilbao

- Introducción de empresas vascas en los mercados eslavos.
- Viajes de prospección a los países eslavos.
- Voluntariado como profesor de castellano con refugiados ucranianos.
- Viajes a Sudamérica, África, Asia y Europa del Este.

STN Ceramica

Export Development Manager APAC, Middle East and North Africa at STN CERAMICA

Abril de 2022 – Enero 2023

Castellón

- Responsable de ventas de Asia, Oceanía, Medio Oriente y Norte de África.
- Gestión de agentes comerciales en Sudeste Asiático, parte de Asia y Oceanía.
- Apertura directa de distribución y key accounts en la zona asignada.
- Realización de Plan estratégico de mi zona y responsable de su cumplimiento (objetivos tanto cuantitativos como cualitativos).
- Responsable de retail, proyectos y prescripción en los diferentes países.
- Gestión de políticas de precios, Marketing, comerciales, y de gastos e inversiones en mi zona.
- Prospección y apertura de nuevos mercados.
- Gestión de Certificaciones para la venta del producto en la zona asignada.

Marketeam Options. S.L.

Export Development Manager APAC, Middle East, Europe & North Africa

Septiembre de 2020 - Abril de 2022

Taiwán

- Responsable de ventas en Asia, Oceanía, Medio Oriente, Europa y Norte de Africa.
- Búsqueda, negociación y apertura de Key Accounts y grandes distribuidores en cada país.
- Responsable de elegir y gestionar las estrategias comerciales, de Marketing, precios, gastos e inversiones en mi área de actuación.
- Responsable de dirigir y gestionar los equipos comerciales de los distribuidores en cada país.
- Realización de Plan estratégico de mi zona y responsable de su cumplimiento (objetivos tanto cuantitativos como cualitativos).
- Análisis de nuevos mercados.

Zumex Group

Export Development Manager APAC

Junio de 2018 - Septiembre de 2020

Shanghai, China

- Responsable de ventas en Asia y Oceanía.
- Búsqueda y apertura de nuevos grandes distribuidores y key accounts en cada país, al igual que negociación con los existentes. Foco principal en venta masiva en distribución.
- Responsable de elegir y gestionar las estrategias comerciales, de Marketing, precios, gastos e inversiones en mi área de actuación.
- Responsable de dirigir y gestionar los equipos comerciales de los distribuidores en cada país, así como del Plan de Acción para cada distribuidor, tanto a nivel de objetivos como promoción y apoyo.
- Realización de Plan estratégico de mi zona y responsable de su cumplimiento (objetivos tanto cuantitativos como cualitativos).
- Gestión de exclusividades por país.
- Participación en diferentes ferias a nivel mundial.

Gresmanc Internacional SL

Export Area Manager APAC & Middle East

Julio de 2015 - Junio de 2018

Shanghai, China

- Responsable de ventas en Asia, Oceanía y Medio Oriente.
- Búsqueda y apertura de nuevos distribuidores y negociación con los existentes, al igual que de prescriptores de grandes proyectos de construcción a nivel internacional (Porcentaje viajes 50-60% tiempo).
- Responsable de elegir y gestionar las estrategias comerciales en mi área de actuación, así como de la gestión de los impagos y stock de los distribuidores.
- Apoyo a los distribuidores a nivel de inversión de Marketing, principalmente ferias locales, y visitas a sus clientes con ellos.
- Análisis de nuevos mercados.
- Participación en diferentes ferias europeas del sector.

EuroServhi

Export Area Manager Western Europe, North & South America & North Africa

Abril de 2012 - Julio de 2015

Bilbao

- Responsable de ventas en Norteamérica, Sudamérica, Norte de África y parte de Europa.
- Apertura de nuevos distribuidores en cada país.
- Análisis de nuevos mercados.
- Manejo del proceso completo desde prospección hasta cobro del pedido, incluyendo transporte internacional en su totalidad (contratación del transporte, documentación, códigos arancelarios según países, INCOTERMS, etc), diseño y manejo de las redes sociales y blog de la empresa, Marketing, gestión de muestras, impagos, etc.
- Participación en diferentes ferias europeas del sector.

Educación

ESIC: Business & Marketing School

Master en Gestión Comercial y Marketing, Marketing y Gestión de ventas (2011 - 2012)

UPV

Grado en Gestión de Negocios, Minor: Comercio y Marketing internacionales (2010 - 2011)

UPV

Diplomatura en Ciencias Empresariales (2005 - 2009)