

Gonzalo Bautista Gómez

+34 644 98 94 09 | gonzalo.bautista.gomez@gmail.com



PERFIL | Desarrollo de Negocio | Estrategia Comercial | Especialista en Canales B2B y B2C

Profesional con más de 12 años de experiencia comercial y desarrollo de negocio en diferentes sectores y en canales B2B y B2C. Enfocado a la consecución de objetivos y con gran capacidad de adaptación a entornos dinámicos y a equipos multidisciplinares dentro de estructuras organizativas verticales y horizontales. Gran capacidad analítica, comunicativa y negociadora.

ÁREAS DE EXPERTISE

Desarrollo de Negocio y Expansión Comercial

Impulso del crecimiento sostenible en entornos B2B y B2C mediante la identificación de nuevas oportunidades, apertura de mercados y generación de alianzas estratégicas. Experiencia en captación, cualificación de leads, negociación y cierre de acuerdos con grandes cuentas (Mass Market, Hard Discount, Cash & Carry, canal selectivo/farmacia), así como en gestión y fidelización de cartera a través de CRM. Planificación Estratégica: Diseño e implementación de planes de venta y estrategias de comunicación/precios junto a gerencia.

Estrategia Comercial y Go-to-Market

Diseño e implementación de estrategias comerciales integrales: análisis situacional y segmentación de mercado, definición de objetivos, desarrollo de propuesta de valor, política de precios y ejecución de planes de acción alineados con la dirección. Evaluación de viabilidad de producto y planificación de su expansión comercial.

Trade Marketing y Gestión del Punto de Venta

Optimización del lineal, mejora de visibilidad y rotación de producto, gestión de distribución y merchandising, así como ejecución y seguimiento de campañas promocionales en el punto de venta para maximizar sell-out y posicionamiento de marca.

Gestión de Equipos Comerciales

Supervisión, coordinación y formación de equipos de reposición y GPs en el canal gran consumo, orientando la actividad a objetivos cuantitativos y cualitativos.

Asesoramiento Financiero y Previsión Social

Experiencia en asesoramiento financiero, fiscal y previsión social a particulares y empresas, desarrollando soluciones personalizadas y gestionando cartera de clientes en el sector asegurador.

Internacionalización y Análisis de Mercado

Representación comercial en mercados internacionales (Perú), análisis de mercado y competencia para definición de posicionamiento y pricing. Participación en proyectos de internacionalización, elaboración de estudios sectoriales y apoyo a operaciones de exportación en Latinoamérica y Oriente medio.

Gonzalo Bautista Gómez

+34 644 98 94 09 | gonzalo.bautista.gomez@gmail.com

TRAYECTORIA PROFESIONAL

- **Responsable de Área Gran Consumo** | DANONE (Granada, Mayo – Oct 2025)
- **Gestor Punto de Venta (Canal Farmacia)** | PIERRE FABRE (Zaragoza, 2024 – 2025)
- **Representante Comercial** | FRIPOZO - GRUPO EL POZO (Zaragoza, 2022 – 2024)
- **Responsable Canal Retail** | LABORATORIOS EGALLE (Zaragoza, 2020 – 2021)
- **Asesor Financiero y de Previsión Social** | MAPFRE / AXA (Zaragoza, 2015 – 2020)
- **Representante Comercial Internacional** | IMPLASER (Lima, Perú, 2014 – 2015)
- **Asistente Desarrollo de Negocio** | SOLAER ENERGÍAS RENOVABLES (Madrid, 2013 – 2014)
- **Consultor Internacionalización de empresas** | BAUMAN ASESORES INTERNACIONALES (Zaragoza, 2009 – 2012)

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Máster en Dirección de Comercio Internacional** | ESIC Business School, Madrid.
- **Grado en Administración y Dirección de Empresas (ADE)** | Bachelor in Business Administration, University of Wales / CESTE, Zaragoza.

IDIOMAS

- **Inglés: Nivel C1 Advanced** (Certificado Pearson Test of English).
- **Español:** Nativo.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y DIGITAL

- **Transformación Digital y Digitalización:** Programas impartidos por CEOE y Telefónica Educación Digital.
- **Gestión de Microempresas:** Certificado de profesionalidad (490h).
- **Comunicación:** Técnicas para hablar en público (ESOEN Business School).
- **Marketing Digital:** Community Management (Fundación UNED).

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

- **CRM y Gestión:** Salesforce, PBI, Pipedrive, Sigma y Trello.
- **Productividad:** Microsoft Office (Excel avanzado/Tablas dinámicas), Google Workspace.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Habilidades personales:** comunicación efectiva, adaptabilidad, inteligencia emocional y gestión del tiempo.
- **Intereses:** lectura, natación y senderismo.
- **Permisos de conducir:** B y A2.