

 29003, Málaga (Málaga)
 636 70 96 11
 fescobarc@hotmail.com



Fernando Escobar Carrasco

PERFIL

Profesional con más de 20 años de experiencia en la gestión de categorías de marcas y productos de una manera integral, de cara al desarrollo y mejora continua del modelo de negocio desde el proveedor hasta el retail. Mi objetivo es aplicar mi experiencia en la gestión estratégica de productos, análisis de mercado, lanzamientos de Marcas, así como el desarrollo de alianzas comerciales estratégicas, para contribuir al crecimiento y expansión de la Compañía de una manera constante, sostenible y escalable

EXPERIENCIA

Central de multiópticas, Colmenar Viejo — Category Manager & Business Development

Febrero 2020 – Octubre 2023

- Gestioné integralmente el portafolio de lentes oftálmicas, con un incremento de la facturación acumulada en valor del 32%
- Analicé constante del mercado, tendencias y competencia, con un incremento de la competitividad, junto con la racionalización de la oferta, incrementando la propuesta de valor al cliente.
- Negocie con proveedores y marcas clave para asegurar las mejores condiciones comerciales tanto de mis Marcas Propias, como producto branded, diseñando nuestra propia política comercial y de marketing de una manera más rentable tanto para el B2B como para el B2C, sostenible y coherente con la identidad del nuevo rebranding
- Coordine con el equipo de marketing el lanzamiento de nuevas campañas de mis marcas, realice numerosas promociones para desarrollar nuevos nichos de alto valor y potencial crecimiento, incrementando el valor percibido por el cliente de nuestras marcas en un 21%
- Gestione de manera óptima la arquitectura de sistemas, la logística, el stock e inventario de todos mis productos

Central de multiópticas, Colmenar Viejo — Product Manager Lentes Oftálmicas & Contactología. Enero 2006 – Febrero 2020

- Gestioné y supervisé de toda la línea de productos de lentes oftálmicas con un crecimiento de la facturación media del 12% anual y del 6% en Lentes de Contacto y Soluciones de contactología
- Coordine con el equipo de marketing para el reposicionamiento de nuestras gafas como un elemento de “moda” más, incentivando la rotación.
- Supervise de la relación con proveedores y negociación de condiciones comerciales. Integración de sistemas, con una información óptima de las ventas en tiempo real
- Cree el material de argumentación y formación asegurando la tangibilización de cara al consumidor de los beneficios de las diferentes características técnicas de nuestros productos.
- Identifique y desarrolle las oportunidades de negocio mediante alianzas estratégicas con fabricantes, creando sinergias con los grandes proveedores mundiales y marcas.
- Forme a toda la red de ventas retail como a los 8 comerciales por área a mi cargo tanto en el proceso de ventas creando un protocolo que pudiera nutrir la base de datos con la información de marketing necesaria para optimizar la venta a nivel de captación, up selling y cross selling, incrementando ostensiblemente el valor del ticket medio.

Central de multiópticas, Colmenar Viejo — Product Manager Contactología

Febrero 2003 – Diciembre 2005

- Desarrollé, implemente y gestioné la estrategia de producto para lentes de contacto, creando Marcas Propias, adaptando el portafolio a las tendencias del mercado, con un incremento de la facturación de Lentes de Contacto del 15% anual y 10% para las Soluciones de Lentes de Contacto.

- Importe a nuestra Central, lentes de contacto y soluciones únicas de máxima calidad, desde un fabricante especialista en Marcas Propias en Inglaterra y Holanda respectivamente, personalizando packaging, bancos de prueba y blisters con una mejora del coste unitario de un -65% y -89% respectivamente versus el tender habitual.
- Gestioné de presupuestos, realizando el seguimiento de márgenes y análisis de rentabilidad por producto, garantizando el cumplimiento de los objetivos financieros establecidos.
- Gestione de manera optima la arquitectura de sistemas, la logística, el stock e inventario de todos mis productos
- Forme a toda la red de ventas retail como a los 4 comerciales por área a mi cargo tanto en el proceso de ventas creando un protocolo que pudiera nutrir la base de datos con la información de marketing necesaria para optimizar la venta a nivel de captación, up selling y cross selling, incrementando ostensiblemente el valor del ticket medio.

Central Ilunion Textilcare, Madrid — Técnico comercial & Marketing

Noviembre 2001 – Febrero 2003

- Gestione y amplie la cartera de clientes de la lavandería industrial, incluyendo empresas del sector hotelero, sanitario y de restauración con un incremento en la facturación del 22%.
- Elabore propuestas comerciales y presupuestos adaptados a los requerimientos del cliente, con una tasa de conversión de leads cualificados a clientes del 25%.
- Coordine el proceso de ventas desde la negociación hasta la firma del contrato, asegurando la correcta implementación de los servicios.

Central Mercedes Benz España, Madrid — Responsable “movilidad Smart”

Enero 2001 – Julio 2001

- Lidere la implementación de proyectos de movilidad Smart en el ámbito urbano, promoviendo la transición hacia soluciones de movilidad sostenible e inteligente.
- Realice estudios de mercado para identificar nuevas tendencias en movilidad y adaptarlas a las necesidades del mercado español.

FORMACIÓN

Master “Marketing Directo y Comercio Electrónico” por ESIC-ICEMD. Pozuelo, Madrid, 2001-2002.

Master MBA en Administración y Dirección de Empresas por IADE (Instituto de Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid). Madrid, 2000-2001

Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga, 1994-1999.

COMPETENCIAS CLAVE

- Category Management | Product Management | Business Development
- Strategic Sourcing | Supplier Negotiation | Procurement Strategy
- Supply Chain Collaboration | Process Optimization | Retail Strategy
- Marketing Strategy | Customer Experience | Go-to-Market Execution

HABILIDADES BLANDAS

- Análisis de datos
- Análisis de datos en tiempo real vía CRM's, a través de Dashboard y KPI's
- Gestión y Control de sistemas, stock y Logística de producto.
- Negociación
- Planificación estratégica
- Marketing y conocimiento del consumidor

IDIOMAS

Ingles nivel intermedio A2 comunicación en lenguas extranjeras Maude Estudio.