

ENRIQUE DÍAZ

HISTORIAL PROFESIONAL



Resumen

Profesional con más de 10 años de experiencia en gran consumo, especializado en gestión comercial, negociación con grandes cuentas y desarrollo de negocio en el canal retail alimentación.

Perfil orientado a resultados, con amplia experiencia en CRM, análisis y trabajo transversal con equipos de marketing y trade marketing.

Idiomas

Inglés C1

Contacto

605816930

ediazgarrido@gmail.com

28411 Moralarzal. Madrid

GESTOR DE PUNTO DE VENTA / ACCOUNT MANAGER

Red Bull | Ene 2024 - actualidad

Gestión del territorio y desarrollo de cartera de clientes en los canales retail, Cash & Carry y conveniencia en Madrid y Guadalajara. Planificación y ejecución de acciones comerciales y del PAC acordado con grandes cuentas para maximizar ventas y visibilidad. Seguimiento de KPIs comerciales, negociación de acuerdos adicionales y optimización de surtido y lineales mediante análisis de rotación. Coordinación con KAM, Trade Marketing y Jefatura de Ventas. Supervisión de la gestión de un subdistribuidor de Impulso 7 Estrellas, incluyendo seguimiento de liquidaciones y rappel ligados a objetivos de distribución numérica, comunicación de promociones y apoyo en el crecimiento de la zona mediante trabajo de campo.

CONNECTIONS SPECIALIST | MARKETING DIGITAL

Mahou San Miguel | Sept 2022 - dic 2023

Planificación, organización y negociación de estrategias para perseguir los objetivos fijados por las marcas Mahou y Solán de Cabras. Promoción y dar visibilidad a los productos de las marcas en redes sociales, eventos y a través de grandes cuentas con las que cerramos acuerdos y mantenemos una comunicación fluida: LaLiga, Real Madrid, AECC etc. Seguimiento de los acuerdos y clara orientación al cliente. Trabajo en equipo, dinámico y con visitas y prospección de espacios para activaciones. Uso diario de Paquete Office y ERP.

CONSUMER SERVICE SUPERVISOR & CRM EXPERT

Mahou San Miguel | Mar 2019 - sept 2022

Planificación y organización del servicio de atención al cliente y su CRM para todas las marcas del grupo Mahou San Miguel, incluyendo eCommerce. Innovación y solución de problemas. Trabajo en equipo con los proveedores (call center e IT) a través de visitas, reuniones y negociación de acuerdos del servicio. Seguimiento y análisis de objetivos por KPIs del servicio. En paralelo, ejecución y seguimiento de planes de acción del marketing relacional digital de las marcas con CRM Salesforce: captación y fidelización de clientes, promoción y visibilidad de productos y servicios a través de comunicación newsletter, journeys, contenidos web y rrss. Uso de Paquete Office, CRM y ERP. Gestión de presupuestos.

GESTOR DE PUNTO DE VENTA

Mahou San Miguel | Nov 2016 - mar 2019

Gestión del territorio y mantenimiento de cartera de clientes en provincias de la zona centro: Planificación de visitas y activaciones en PDVs de alimentación. Ejecución y seguimiento de acciones del PAC acordado con grandes cuentas. Alcanzar objetivos de máxima visibilidad y venta de productos. Negociación de acuerdos adicionales. Asesoramiento técnico y análisis para optimización de surtido y lineales. Trabajo en equipo con merchand, KAM, Trade Marketing y Jefe de Ventas. . Uso diario de paquete office y CRM.

SALES REPRESENTATIVE

Goodyear Dunlop Tires España | Ene 2015 - nov 2016

Gestión del territorio y mantenimiento de cartera de clientes en 10 provincias de la zona centro. Planificación de visitas y prospección a talleres de automoción, incluyendo grandes cuentas. Presentación de propuestas comerciales y plantilla, seguimiento, negociación y cierre de acuerdos según segmento del cliente. Asesoramiento técnico, gestión de pedidos e incidencias. Trabajo en equipo y comunicación fluida con logística, finanzas, marketing, atención al cliente y jefe de ventas. Uso diario de paquete office y CRM.

CUSTOMER SERVICE REPRESENTATIVE

Goodyear Dunlop Tires España | Ago 2014 - dic 2014

Atención y clara orientación al cliente. Planificación, seguimiento y cierre de pedidos e incidencias. Trabajo en equipo con logística, finanzas y fuerza de ventas. Uso diario de paquete office y SAP.

HISTORIAL ACADÉMICO

PROGRAMA DE MARKETING DIGITAL

The Valley Digital Business School I 2019

LICENCIATURA EN CC. AMBIENTALES

Universidad Rey Juan Carlos I 2013

BACHILLERATO CC. DE LA NATURALEZA Y DE LA SALUD

I.E.S. Santa Eugenia I 2008