



ID-60463 ALFREDO

ADE / FMCG Sales Manager / Business Developer

Cuento con más de 10 años de experiencia en Ventas de FMCG (bebidas), con sólidos conocimientos de las herramientas del sector. Generando relaciones a largo plazo con clientes y distribuidores. Enfocado siempre oportunidades de venta rentables y acostumbrado a trabajar bajo presión. Gracias a mi equipo, siempre he logrado alcanzar y superar los objetivos propuestos. Autónomo y orientado a resultados. Soy una persona muy dinámica, afable y empática que se adapta rápidamente a los cambios.

Poblenu, Barcelona



Idiomas

Español - Nativo
Portugués - Bilingüe
Inglés – Profesional

IT

MS Office

Excel

Power BI

Zoho CRM

Salesforce

SAP

WordPress

Proyectos

Trello

Asana

Habilidades

Analítico

Negocios Digitales

Liderazgo

Negociación

Trabajo en Equipo

Networking

Comunicación

Coaching

Mejora Continua

Persuasión

Estudios

Universidad de Barcelona Master en Negocios Digitales (E-commerce)	Barcelona, España 09/21-06/22
ESADE Business & Law School Executive Master in Sales & Marketing	Barcelona, España 01/21-11/21
IAE Business School Programa de Desarrollo Directivo	Buenos Aires, Argentina 03/19-09/19
Universidad Nacional de Tucumán Licenciatura en Administración de Empresas (ADE)	Tucumán, Argentina 03/03-12/09

Experiencia

BlooConcept BlooConcept – *Soluciones de Bienestar*

Business Developer Montcada I Reixac, Barcelona. 07/2021 - Actual

- Desarrollo de nuevo negocios en E-commerce y Marketplace.
- Relación con proveedores y distribuidores.
- Liderando la transformación digital de la empresa: implementación de CRM, automatización y mejora de procesos, gestión de la experiencia del cliente.
- Identificar oportunidades de mejora y benchmark de la competencia
- Análisis de los principales KPI y preparación de reportes para la dirección.

ABInBev Anheuser-Busch InBev – *Beer & Soft Drinks (2011 – 2021)*

KAM Team Leader - Distribuidores Northern Region, Argentina. 01/2017 - 03/2021

- Responsable Regional para el canal Distribuidores (75% del volumen total de la región), facturación anual 150 Millones de Euros, reportando al director de ventas.
 - Lideré de forma directa un equipo compuesto por 9 KAM y un analista de ventas. De forma indirecta los 24 distribuidores de la región.
 - **Principales marcas: CORONA, BUDWEISER, PEPSI, GATORADE, RED BULL.**
 - Seguimiento y Gestión de KPIs Volumen, Net Revenue Market Share, NPS, incentivos.
 - Estrategia de precio y portafolio. Manejo de acciones comerciales e inversiones.
 - Responsable de la implementación de Marketplace propio en todos los distribuidores de la región
- LOGROS:
- Ganador del Programa de Excelencia Comercial 2017
 - Planificación e implementación del rediseño de Route to Market Regional
 - Récord Market Share regional 2018 (AC Nielsen)

Jefe de Ventas Tucuman, Argentina. 11/2015 - 12/2016

- Responsable de las ventas directas 7000 PDVs Facturación Anual 50 M Gestión KPI
- Equipo a cargo 8 Supervisores de Venta y 56 vendedores y un Analista Relación Sindical

KAM Salta, Argentina. 09/14-10/15

- Responsable de zona 4 distribuidores CRM grandes cuentas Facturación Anual 25 M
- Manejo de presupuesto de acciones comerciales
- Monitorear la implementación de políticas de calidad y procedimientos para todos los productos.

Atributos

- Flexible
- pro-activo
- Open-minded
- Positivo
- Resiliente.
- Good humoured

Últimos Cursos

- Agile Methodologies
- Design Thinking
- Google Analytics
- Power BI

Additional

- Triatlón
- Sostenibilidad

Customer Service Management Leader

Buenos Aires, Argentina. 06/2013 - 08/2014

- Gestión del Contac Center (60 personas). SAP CRM. Identificar insights de los consumidores.

Supervisor de Ventas

Tucuman, Argentina. 01/2012 - 05/2013

- Coordinar ventas y trade marketing en la zona asignada. 6 vendedores a cargo

Analista de Ventas

Buenos Aires, Argentina. 03/2011 - 12/2011

- Diseño y actualización de reportes y presentaciones de Ventas y KPIs para la Dirección

Previous Work Experience

 **Cambuci S.A. – Sportswear**

Trainee Program

Sao Paulo, Brazil. 06/10-03/11

- Rotación por diferentes áreas.

 **Control Union Norte - Agricultural Services**

KAM

Tucumán, Argentina. 06/09-05/10

- Expanded and consolidated 15+ client portfolios through offering better services and bank agreements.

 **Tenaris (TECHINT Group) - Petroleum**

Student Summer Internship

Buenos Aires, Argentina. 01/09-03/09

- Change Management Team. SAP implementation. Impact analysis and training.