

## ID-56660 FRANCESC



08950 Esplugues de Llobregat (Barcelona)



Comercial experto en FMCG: KAM (Negociación y gestión Carrefour, Alcampo, Mercadona, Lidl, IFA, Euromadi, Eroski, Condis, GMFoods, Covalco...), Gestión del Punto de Venta (liderando un equipo de 16 pax), Trade Marketing Manager (Cola Cao, Nocilla, Cuétara, Artiach, La Piara), Consumer Marketing y Market Research.

Habituado a dirigir equipos, llevando personas y habiendo participado activamente en varios procesos de cambio y transformación en el ámbito comercial: fusiones, adquisiciones, separaciones, traspasos.

Responsable, Comprometido, con Liderazgo. Orientado al cliente y al mercado. Comunicación, Negociación, Category Management. Trabajo en equipo, Iniciativa, Pensamiento analítico.

Bilingüe castellano/catalán. Inglés advanced, Francés intermediate.  
Usuario avanzado sistemas gestión comercial (Qlik, SAP) y Office

### EXPERIENCIA:

#### IDILIA FOODS S.L.

##### Key Account Manager Cuentas Nacionales & Field Manager: (Junio 2017 – Mayo 2020)

- Gestión de las cadenas nacionales IFA y Euromadi, activando iniciativas comerciales y asegurando su implementación en los socios. En ambas crecimiento en ventas por encima del promedio total compañía.
- Gestión Cuentas Nacionales Hipermercados (Carrefour, Alcampo), siendo el manager del equipo de gpv's (16 pax) y liderando la ejecución de las campañas de visibilidad (Relanzamiento Cola Cao, Lanzamiento Nocilla sin aceite de palma)
- Gestión por categorías en Cremas, señalizando y reforzando la nueva Nocilla sin aceite de palma. Se consiguió cambiar la tendencia de mercado (de -4% a +7%) incrementando la participación de mercado.

##### Key Account, Trade Marketing & Field Manager: (Enero 2015 – Junio 2017)

- Gestión cuentas Nacionales Hipermercados (Carrefour y Alcampo) y líder del equipo de GPV's, seleccionando e integrando en el equipo nuevas incorporaciones por renovación generacional e implantando una nueva route to market.
- Trade Marketing Manager, gestionando las marcas Cola Cao, Nocilla y Paladín. Creación de las promociones Cola Cao Lata Vintage, preparación del lanzamiento de Nocilla sin aceite de palma.
- Desarrollo Plan E-commerce, entrada en Amazon y Ulabox.

## NUTREXPA S.L.

### Trade Marketing Manager: (Octubre 2011 – Diciembre 2014).

- Gestión de las marcas Cola Cao, Nocilla, Paladín, Cuétara, Artiach, Phoskitos, Miel Granja San Francisco, Cola Cao Energy, Okey, La Piara.
- Participación en el proceso de separación de Nutrexpa en 2 organizaciones (Idilia y Adam).
- Gestión de la integración de Artiach en el grupo Nutrexpa, responsabilizándose de la formación de los nuevos comerciales
- Traspaso del negocio de Batidos de Nutrexpa a Pascual, asegurando la operativa y el seguimiento.
- Evolución de la metodología de seguimiento de las promociones con Item (Cola Cao3kgs, Phoskitos...). estableciendo KPI's y generando planes de acción de ejecución inmediata.

### Key Account Nacional: (Octubre 2009 – Octubre 2011).

- Gestión de cuentas: Grupo Eroski, Grupo Alcampo, Miquel Alimentació, Covalco. Marcas gestionadas Cola Cao, Nocilla, Paladín, Cuétara, Phoskitos, Miel Granja San Francisco, Cola Cao Energy, Okey
- Gestión Plan Cash/Distribuidores (Miquel/Covalco...) generando planes específicos para Cash y planes de incentivos para sus vendedores. Incremento ventas + 7% vs total Negocio.

## LA PIARA S.A.

### Gestión cuentas Nacionales & Trade Marketing Manager: (Marzo 2005 – Octubre 2009).

- Coordinación de la gestión de cuentas Nacionales (Carrefour, Dia, Alcampo, Eroski - ITM, Grupo Eci,...) , llevando directamente Mercadona y Lidl. Gestión de la marca propia.
- Liderar la gestión de categorías de Patés y Untables (Plan Voss), consiguiendo mejorar la ordenación y ganar espacio en el lineal, acelerando así el crecimiento de la categoría. En Carrefour participación en el proyecto Masa de Margen, ganando en 2007 el premio al proyecto más exitoso.
- Participación en el lanzamiento de Bocadelia, liderando la presentación y planes a toda la distribución, diseñando el plan de ejecución de punto de venta y consiguiendo un 95% de DP. Alcanzó 10 Mio € de facturación en un año.

### Trade Marketing Manager: (Mayo 2000 – Marzo 2005).

- Creación y desarrollo del departamento de Trade Services (Trade Marketing+Sales Support).
- Con Andersen Consulting, participación activa en el proceso de transformación de la estructura comercial de La Piara y su integración como unidad de negocio en Grupo Nutrexpa
- Gestión comercial del negocio refrigerado de La Piara: en patés Sabores Frescos, (patés refrigerados La Piara que distribuía Argal). Gestión del distribuidor. En Caldos traspaso de la gestión a Aneto
- Desde 2003 Gestión de la marca propia.

## NESTLE ESPAÑA S.A.

### Trade Marketer Cafés: (Julio 1997 – Mayo 2000).

- Marcas gestionadas: Nescafé, Bonka, Especialidades Nescafé.
- Proyecto Nescafe Ice (café en lata): lanzamiento en lineal cafés (antes en Bebidas, gestionado por Coca Cola).
- Gestión de categorías Café Soluble. Gestión pricing café tostado.

### Marketing Cafés /Servicios Marketing: (Sept 1991 – Julio 1997).

- Lanzamiento Café Vienés y gestión Especialidades Nescafé, creciendo 2 años a doble dígito.
- Evolución de la promoción “Un sueldo para toda la vida” de Nescafé, introduciendo nuevas formas de difusión (marketing directo) y consiguiendo doblar la participación hasta 2 millones de cartas.
- Comprador Material promocional para PID (Productos Infantiles y Dietéticos)
- Estudios de Mercado: realización estudios cuantitativos y cualitativos; presentación de los resultados y gestión de paneles (Nielsen, TNS (antes Dympanel)).

### OTROS.

- Realización Servicio Militar (Sept 1990-Sept 91): Celador en el Hospital Gómez Ulla (Madrid)
- Participando en Programa EUS (Empresa -Universidad) estancias en Nestlé en 1.989: Marketing Chocolates (Sept-Dic), Marketing Culinarios (Enero-Abril).
- CMU Penyafort/Montserrat: (Sept 1985- Jun 1987): Desarrollo grupo teatro y club conferencias

### FORMACIÓN ACADÉMICA

**1986-1992** Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona.

**1985-1990** Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona, Programa EUS, especialidad en Marketing y Finanzas.

### IDIOMAS/IT

- Bilingüe castellano/catalán, inglés advanced, francés intermediate.
- Usuario avanzado sistemas gestión comercial (Qlik, SAP) y Office (Excel, Powerpoint, Word).

### FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Habilidades de Influencia. Jordi Villar.
- Negociación 4.0. El método Harvard aplicado a las organizaciones. ADR Gira.
- Gestión comercial eficaz y eficiente. Overlap.
- Marketing Digital 2.0. Franc Carreras/Havas.
- Liderazgo de equipos: MRC Internacional Training.
- Shopper Marketing. AECOC.

### OTROS DATOS DE INTERÉS

Disponibilidad para viajar.

Fecha de nacimiento: 11/09/1967