



DIRECTOR COMERCIAL / SR. KEY ACCOUNT MANAGER

Desarrollo de negocio internacional | Gestión de Cuentas Clave | Crecimiento en Ventas | Trade Marketing | Reclutamiento y Coaching | Team Building | Análisis de datos | Gestión eficaz del tiempo

Profesional de ventas, especializado en licores, tabaco y automoción. 10+ años de experiencia en Ventas y Trade Marketing con excelente trayectoria alcanzando objetivos. Gestión integral de Cuentas Globales, Nacionales, Distribuidores, Mayoristas, Hostelería, Alimentación y Duty Free. Capacidad de liderazgo. Bilingüe en Español e Inglés.

Puedo contribuir:

- ☐ Contratando, entrenando y liderando a profesionales de ventas.
- ☐ Alcanzando los objetivos comerciales, respetando el presupuesto de marketing y gastos de representación.
- ☐ Desarrollando y ejecutando planes de venta innovadores.
- ☐ Planificando y ejecutando programas de Trade Marketing en el punto de venta, ganando visibilidad y distribución.
- ☐ Identificando oportunidades mediante análisis e interpretación de datos.

LOGROS SELECCIONADOS

Incrementando cuota de mercado, gestionando eficientemente los niveles de stock: +0.4 p.p. SoM en Motor Arisa mediante la implementación de planes promocionales inmediatos y efectivos.

Creando un impacto inmediato: Incrementando el engagement del equipo de KA en Altadis durante los primeros 9 meses de gestión (+5.3 p.p encuesta satisfacción 2018 Vs LY).

Gestionando la región más grande: La región internacional de The Dufry Group comprende cerca del 30% del total de la cuenta global para Diageo Global Travel con un 71.8% de margen bruto, excediendo en casi 4 p.p. el 68% marcado para la región. Crecimiento en ventas durante los últimos 3 años y medio de gestión: \$8.05m en 2015, \$9.2m en 2016 y \$10.1m en 2017.

EXPERIENCIA PROFESIONAL



Motor ARI, S.A. Las Palmas, España

90M€ distribuidor regional de vehículos Renault y Dacia.

Gerente – Islas Canarias

2022 –

- Dirección y gestión de 6 concesiones directas y 5 agentes a nivel regional con +150 empleados a través de 5 reportes directos.
- +0.4 p.p. SoM en los 5 primeros meses de gestión mediante la implementación de un nuevo sistema de incentivos a la FFVV y el enfoque de recursos disponibles en el canal particulares.
- +50k€ en P&L mensual a través de la racionalización de recursos en un entorno de escasez global de semiconductores.



ALTADIS

Altadis Canarias, S.A. Las Palmas, España

£30B fabricante y distribuidor global de productos de tabaco.

Sr. Key Account Manager – Islas Canarias

2017 - 2022

- Gestión integral de 21 cuentas clave. Ejecución brillante en +500 PdV distribuidos por 5 islas.
- +2.3 p.p. SoM en los 2 primeros años de gestión.
- Alcanzando todos los objetivos estratégicos del canal incluyendo volumen, rentabilidad, distribución y visibilidad a través de planes de crecimiento personalizados por cliente.
- Maximizando oportunidades, incluyendo la negociación e implementación de acuerdos con las 3 mayores cuentas, causando el desplazamiento del líder del mercado de las mejores ubicaciones en más de 400 PdV.
- Mejorando la relación con clientes clave.
- Optimización de cuentas contables a través de la negociación y cobro de cargos atrasados.
- Desarrollando un equipo de alto rendimiento de 7 reportes directos, incluyendo un Key Account Manager.

DIAGEO

DIAGEO North America, Inc. Florida, EE.UU.

\$16k M fabricante y distribuidor global de bebidas espirituosas premium.

Key Account Manager – Duty Free

2012 - 2017

- Gestión de un negocio multinacional, multicultural y multi divisa de \$10m, operando en 13 países diferentes situados en América, Europa y Oriente Medio.
- Alcanzando todos los objetivos estratégicos en la región para los clientes Duty Free bajo mi gestión, incluyendo NSV, margen, cuota de mercado, beneficio operativo, A&P, distribución, visibilidad y planes conjuntos de desarrollo.
- Excediendo el valor total de las ventas en un 13% de media desde 2012.
- Planificando y ejecutando programas de Trade Marketing en el punto de venta, incluyendo la compra de materiales o servicios externos cuando fuera necesario.
- Usuario avanzado de Anaplan. Generando oportunidades basadas en el análisis de los datos disponibles.
- Gestionando un equipo de 6 Brand Ambassadors en los principales aeropuertos de la región.

DIAGEO

2005 – 2012

DIAGEO Iberia. Las Palmas, España

Jefe de Ventas

2010 - 2012

- Gestión de un negocio regional de 5.2m €, incluyendo cuentas nacionales y mayoristas, representando el 55% del total de negocio de Diageo en Canarias.
- Crecimiento del 11% en NSV en un ambiente de crisis, a través de planes de venta innovadores y un incremento del 35% del surtido por canal.
- Desarrollo, negociación y ejecución de planes de venta conjuntos basados en el análisis de la estrategia del cliente, compradores y consumidores para las cuentas clave bajo mi responsabilidad.
- Usuario avanzado de PowerPlay y Siebel. Alimentando la base de datos mensualmente y generando informes detallados, basados en la información disponible. Generando oportunidades basadas en el análisis de los datos.
- Gestión de un equipo de 3 Ejecutivos de Cuenta en Alimentación y 2 Ejecutivos de Cuenta en Hostelería.

Jefe de Ventas

2007 – 2010

- Gestión de un negocio regional de 3m € incluyendo 8 Mayoristas Regionales y 3 cuentas de Alimentación.
- Crecimiento del 13% durante el primer año, desarrollando y ejecutando planes de sell-out conjuntamente con la fuerza de ventas de los mayoristas.
- Análisis de los datos disponibles, facilitando al negocio la toma de decisiones basadas en los indicadores clave de desempeño, incluyendo stock disponible y ventas por marca, canal y cliente.

- Construyendo y manteniendo relaciones con personalidades en la región.
- Gestión de un Ejecutivo de Ventas de Hostelería.

Ejecutivo de Ventas – Hostelería

2006 – 2007

- Gestión de las 80 cuentas principales de Hostelería.
- Desarrollo y ejecución de 15 proyectos de visibilidad personalizada y acuerdos de volúmenes de compra para las cuentas clave de Hostelería de la región.
- Ejecución brillante de las actividades de Trade Marketing en las cuentas clave de Hostelería, incluyendo promociones de regalo con compra y degustaciones.
- Incremento del sell-out en un 26%, en cooperación con la fuerza de ventas de los mayoristas de la región.

Promotor de Ventas - Alimentación

2005 - 2006

- Gestión de los 40 principales puntos de venta de Alimentación. Revisando niveles de stock y reponiendo cuando fuera necesario.
- Acelerando el sell-out a través de 45 espacios adicionales de actividad promocional en el punto de venta.
- Realización de 10 gestiones por categoría en las 3 Cuentas Clave de Alimentación.

EDUCACIÓN



Universidad Nacional de Educación a Distancia (U.N.E.D.), Madrid, España

- Diplomatura en Empresas y Actividades Turísticas.