

PERFIL PROFESIONAL

Key Account Manager Nacional con base financiera. Amplia experiencia en el **sector de Gran Consumo y desarrollo de negocio, seguimiento de la cuenta P&L** en entornos multinacionales. Orientada a cliente.

Competencias transversales: capacidad analítica, planificación, toma de decisiones, capacidad de negociación, comunicación, adaptabilidad a entornos multiculturales, trabajo en equipo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2013 – Actual Dutch Bakery Group B.V.

Grupo empresarial Holandés con presencia internacional, dedicado a la producción y comercialización de productos de panadería y bollería así como productos de quinta gama de alta calidad en MAP (alimentación seca/perecedera) para los canales On/Off Trade.

Key Account Manager/ Business Development Manager Iberia

Responsable de la apertura del mercado Español y Portugués siguiendo la estrategia marcada por el grupo. Firma de acuerdos con Gran Distribución (plantilla), Horeca y Distribuidores a nivel nacional, así como canal tradicional. Contacto directo con los responsables de compras. Creación, supervisión de equipo comercial en diferentes áreas geográficas. Responsable de la apertura, mantenimiento y gestión de las cuentas, pricing, ofertas, RFQ's, pedidos, control de stocks, logística nacional e internacional, seguimiento promocional y su ejecución, así como gestión y resolución incidencias.

Algunos logros destacados hasta la fecha son:

- **Exitosa entrada en el Mercado Español, con timing < 6 meses en canales On/Off Trade.**
- **Firma de acuerdos con Distribuidores, Gran Distribución y canal Horeca a nivel nacional.**
- **Apertura y desarrollo de nuevos nichos de mercado en Cash & Carry, así como E-commerce.**
- **Incremento del target anual por ingreso operativo del +35% vs ppto'20.**

Clientes: Mercadona, Carrefour, Ahorramás, Supersol, El Corte Inglés, Alcampo, Leclerc, Do&Co, Makro, Grupo Sigla, Corporación Hispanohotelera, Grupo Oter, etc.

2009 - 2013 TELEFÓNICA DIGITAL S.L.U. – TELEFÓNICA S.A.

Filial del Grupo Telefónica constituida para el crecimiento de las Telcos dentro del mundo Digital, con el objetivo de encontrar nuevas formas de ingresos y crecimiento para el Grupo.

Manager Financiero

Creación de la estructura societaria de Telefónica Global Applications SLU. Análisis Fiscal sobre las operaciones financieras en los diferentes países (Latam y Europa) de la Sociedad, para garantizar que las mismas cumplen con la legislación internacional vigente. Business case, desarrollo, análisis y presentación a Comité Financiero. Preparación y presentación de las necesidades de tesorería de la Sociedad para su financiación. Coordinación y preparación del presupuesto anual. Negociación, contratación y revisión de proveedores. Reportes mensuales y análisis de desviaciones a nivel consolidado. Preparación de los estados financieros .Elaboración de las Cuentas Consolidadas de la Sociedad y supervisión de las de las filiales. Diseño e implementación de los procesos administrativos y de reporte al Grupo. Definición de los procedimientos de reporting de la información financiera y el control de la puesta en marcha del cumplimiento de las normas aplicadas por el Grupo: PGC, IAS / NIC, IFRS, US GAAP. Supervisión de los impuestos de la compañía, IS, IVA, IRPF y otros impuestos

internacionales. Colaboración en inspecciones fiscales. Participación y soporte en las operaciones de variación del perímetro de consolidación, elaborando modelos para tratar de identificar las mejores estrategias financieras posibles. Coordinación y supervisión de auditorías. Desarrollo y presentaciones de reporting a los diferentes Comités. Automatizar y optimizar las herramientas para la toma de decisiones. Soporte analítico a la Dirección.

Algunos logros destacados en esta etapa son:

- **Responsable para la creación de una sociedad presente en 9 países** (LATAM y Europa).
- Consecución de la financiación necesaria para el funcionamiento de la sociedad. A través del Comité Financiero de Telefónica SA. **Línea de 20 Millones de euros.**
- **Implementación de la sociedad** en los sistemas de reporte del Grupo a la Matriz **en 6 semanas.**
- **Responsable de la alineación de los intereses de las principales operadoras** (Indra, Ericsson, Huawei, ApiGee, Telefónica i+D) para el éxito de la nueva sociedad, dentro de los diferentes marcos legales y tributarios que existen en los diferentes países.

2006 - 2009 PLEYADE PENINSULAR (TELEFÓNICA S.A. ÁREA DE RIESGOS)

Empresa encargada del área de seguros y reaseguros del Grupo Telefónica.

Analista Financiero

Análisis y reporte de los estados financieros de la reaseguradora (Casiopea RE) con base en Luxemburgo. Análisis de los riesgos en Balance y reporte a la Dirección. Preparación, análisis y reporte a la Dirección de los presupuestos. Responsable de la evaluación de nuevos negocios. Análisis fiscal de las operaciones. Rating, coordinación, análisis y reporte. Seguimiento de las inversiones en SICAV. Responsable de la Contabilidad, según normativa vigente IAS Y IFRS. Construcción, desarrollo e implementación de modelos económico-financieros. Soporte analítico a la Dirección.

Los logros más destacados en esta etapa son:

- **Incremento del Rating** de la reaseguradora de BBB a A-“Excellent”
- Instauración de **nuevos procesos de análisis ingresos/gastos.**
- Tras alcanzar los objetivos alcanzados en el área del Grupo Telefónica, ascenso y promoción a la Corporación.

2005 – 2006 BARCLAYS BANK S.A

Proveedor líder de servicios financieros globales, presente en más de 50 países y una de las entidades de servicios financieros líderes en el mundo de la capitalización bursátil.

Analista de Comercio Exterior

Análisis y aceptación de Letras de Crédito. Desarrollo de una red de trabajo internacional. Aplicación de la normativa sobre importaciones y exportaciones. Análisis sobre divisas. Soporte analítico a la gerencia. Análisis y evaluación de nuevos negocios.

2003-2004 AON CONSULTING

Empresa de consultoría de RRHH.

Consultor Junior de RRHH, compensación y beneficios

Desarrollo e implementación de paquetes retributivos. Negociación con proveedores. Desarrollo del plan de acción para la migración de los sistemas retributivos. Comunicación de los nuevos planes de retribución variable a las plantillas. Implementación y seguimiento de las herramientas informáticas.

Un logro destacado en esta etapa es:

- Implementación de la operativa del sistema retributivo (sobre variable) para la multinacional Iberdrola.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2013- 2015	IMF – CEU, MADRID Master en Dirección Financiera
2007- 2008	ICEA, MADRID Master en Dirección de Empresas Aseguradoras y Reaseguradoras
2004 - 2005	SIU UNIVERSITY, HEIDELBERG, ALEMANIA MBA
2002 - 2003	GARRIGUES, MADRID Master en RRHH especializado en Compensación y Beneficios
1998 – 2002	CARDIFF UNIVERSITY OF WALES, LONDON BA Honors Business Administration

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

<i>IDIOMAS</i>	Inglés , Advance (C2) Alemán , intermedio (B1)
<i>INFORMÁTICA</i>	Microsoft Office Suite, Salesforce (CRM), Project Management Tools, SAP, SAGE.
<i>FORMACIÓN</i>	“Curso NIC/NIIF” CIFF – Universidad de Alcalá, MADRID “Fundamentals of Business Management” Universitat Telefónica, Barcelona “Effective Negotiations” Universitat Telefónica, Barcelona “Financial models constructions and forecast” IEB, Madrid “International Private Banking Program (EFA)” IEB, Madrid
<i>OTROS DATOS</i>	Disponibilidad para viajar, carnet de conducir B1.