



RAFAEL

ID-11379

BUSINESS DEVELOPER

Soy un desarrollador de negocios del canal On trade/Off trade para las marcas de empresas de entorno FMCG del sector de los destilados y la industria cervecera, he gestionando wholesalers, grandes cuentas del canal off trade, experiencia profesional a nivel internacional, me gusta integrarme con gente con poca experiencia para aportar mis conocimientos, orientado a generar valor dentro de la empresa, he aportado cifras de negocio B2B & B2C por encima de 1 MM de €, gestión de eventos masivos, planificación y ejecución de desarrollo de locales flagship para importantes marcas, creación de productos de extensión de marca, colaboración voluntaria con 2 start up de bebidas en la elaboración y desarrollo del route to market y la estrategia de marketing.

FORMACION

- Marketing y comercialización
ISUM-CARACAS

INGLES: B2

LOGROS

- Crecimiento de doble dígito en penetración en el canal horeca el primer año en AB-InBev
- Optimización del presupuesto de capex para captación de puntos de venta el primer año en AB-InBev de manera rentable.
- Auditoria y posterior depuración de distribuidores que incurrieran en malas prácticas sin perder volumen ni cuota de mercado.
- Ejecución de Casa Corona doblando resultados de rentabilidad el último año.
- Desarrollo y ejecución de la línea de postres Bailey's para la cadena Café Ole (Venezuela)
- Desarrollo y ejecución de la línea de bombones Bailey's para la chocolatería La Praline (Venezuela)

EXPERIENCIA LABORAL

GIN PUERTO DE INDIAS

Gestor comercial

(Junio 2022-Actual)

Responsable de la gestión comercial de la zona metropolitana de Madrid

IBERLICOR

Delegado comercial

(Octubre 2021-Abril 2022) MADRID-ESPAÑA

Responsable de captación y gestión de distribuidores y la implantación del plan de sell-in/sell-out para el canal horeca, implementación de los planes de desarrollo de marcas, negociación de acuerdos de exclusividad incrementando los márgenes de contribución, negociación con grandes cuentas horeca, introducción en grandes cuentas off trade del portfolio de Cervezas.

PRESSUMIA

KAM (Abril 2020-Octubre 2020) MADRID-ESPAÑA

Responsable de captación de distribuidores, gestión de actividades y planes promocionales, desarrollo del canal horeca, introducción en cadenas de off-trade (E-leclerc, Ahorramas, Carrefour, Sánchez Romero, Costco, El Corte Inglés). Gestión del Sell-in y Sell-out en la ciudad de Madrid. Introducción de marcas y crecimiento de puntos de venta, planificación e implementación del RTM.

AB-INBEV SPAIN

Business Developer On-trade & Wholesalers

(12/2011-12/2019) MADRID-ESPAÑA

Responsable de la gestión comercial de 6 distribuidores/mayoristas de la región de Madrid con facturación anual de 1.100.000 € así como de sus volúmenes anuales de sell-in y sell-out, con sus equipos de ventas (8 personas), captando clientes y fidelizándolos para el crecimiento de los mismos, cierre de acuerdos de volumen e imagen en las principales cuentas del canal horeca independiente y organizada, gestión de presupuesto de 400.000 euros, gestión de proyectos como Casa Corona y Flagship partners en el canal. Introducción de marcas y crecimiento de puntos de venta basados en visitas a "puerta fría".

FORTALEZAS

ENFOQUE EN RESULTADOS

Demuestro afán por superar y mejorar los estándares de resultados de los objetivos. + Identifico las vías más rápidas y eficientes de llegar a los mejores resultados posibles antes de abordarlos + Me gusta aportar mi experiencia a otros para que en equipo, los resultados sean alcanzados.

INNOVACIÓN

Observo qué hacen otros con mas experiencia para incorporar nuevas prácticas de éxito en nuevos proyectos. + Anticipo en el medio plazo nuevas necesidades y busco soluciones que me preparen para responder ante ellas. + Comparto mis experiencias y escucho las soluciones de otros ante un mismo problema o dificultad. + Identifico soluciones creativas que ayuden a mejorar los procesos actuales y animo a otros a implementarlas.

APRENDIZAJE ÁGIL

Asimilo nuevos conceptos que me permiten anticipar y enfrentar nuevos retos futuros. + Puedo explicar conceptos nuevos y/o complejos de manera clara y sencilla para otros con mis propios ejemplos. + Puedo emplear menos tiempo que los demás en aprender sobre nueva información profesional. + Muestro cómo aplicar nuevas técnicas o métodos de trabajo aun con poca experiencia sobre los mismos + Me gusta relacionarme con gente de mas experiencia.

GESTIÓN DE LA INCERTIDUMBRE

Asumo las situaciones poco definidas con naturalidad y no me dejo inquietar por la falta de certezas. + Tomo decisiones eficaces o prácticas ante situaciones que pueden implicar un alto riesgo de error por la falta de datos. + Puedo asumir el control en situaciones de crisis sin perder la calma. + Muestro conductas proactivas y resolutivas para atender los imprevistos del momento.

BRITISH AMERICAN TOBACCO

Territory manager (04/2009-03/2011) ESPAÑA

Responsable Comercial/Trademarketing de la gestión comercial de clientes del canal horeca de alta calidad con negociaciones de exclusividad de máquinas vending y distribuidores operadores, festivales y eventos de masivos con presupuesto cercano a los 240.000 €.

VARMA

Gestor de canal On-trade & Wholesalers (10/2004–03/2009) ESPAÑA

Responsable de la gestión comercial de 220 clientes horeca del segmento premium, gestión de Sub Distribuidores de la región de Madrid, para las bodegas propiedad de la empresa, marcas representadas, así como la gestión de cobros, acuerdos de volumen y aportación monetaria por concepto de imagen, volumen y actividades de desarrollo de imagen.

ALFONZO RIVAS & CIA.-VENEZUELA

Responsable de Ventas y Trademarketing (10/2002 – 3/2004) Responsable de la gestión comercial en la región capital en el canal horeca orientado al segmento premium y canal off Trade.

Responsable de planes promocionales en canales On/Off trade.

DIAGEO VENEZUELA

Coordinador de Trademarketing 03/1995 - 13/09/2002)

Diseño, desarrollo y seguimiento de los planes comerciales por cliente, control de presupuestos de inversión de clientes claves del canal horeca.

Implementacion de los brand plans en los canales de venta.

Analizar y presentar analisis promocionales tanto de actividades propias como de la competencia.

Facilitador de los workshop Diageo Way of Brand Building, Building Diageo Talent.