



ID-26509 Leopoldo

- * **Fecha/lugar de nacimiento:** 23 de febrero de 1981, Málaga
- * **Domicilio:** Avenida Juan Sebastián Elcano, nº 25
- * **Ciudad:** 29018 Málaga
- * **Teléfonos:** 651 09 36 97
- * **E-mail:** poli.guerrero@gmail.com

*** FORMACIÓN**

2006/7 MBA: Master en Dirección de Empresas. EOI, Escuela de Negocios. Sevilla
Especialización: Dirección General
Proyecto fin de Master: Creación de una empresa de gestión de un centro médico

2001/5 LICENCIADO EN PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS.

Universidad de Gales, con titulación expedida por EADE (Málaga)
Proyecto fin de carrera: El Hombre Marca: La figura del prescriptor.

2006 Master en Creatividad para Publicidad. Grupo Trazos. Madrid

*** EXPERIENCIA PROFESIONAL**

Junio-Enero 2006. **NOVO COMUNICACIÓN** (Málaga, España). (Prácticas remuneradas). Ejecutivo de cuentas training, siendo responsable de contacto con proveedores. Función de creativo publicitario y copy para campañas nacionales y regionales. Clientes nacionales e internacionales. Gestión de emisión de una serie de programas en Antena 3 para cliente nacional.

Noviembre 2007- Marzo 2008 **GALLETAS LU del GRUPO DANONE** (Málaga, España) Jefe de Sector para Málaga, desarrollando la actividad comercial en la zona gestionando cuentas locales y regionales como key account junior, negociando plantillas, promociones, altas de productos, descuentos en cadena, negociaciones IFA/EUROMADI y realizando una labor de visibilidad en los centros de distribución de cadenas nacionales y regionales consistente en exposiciones de los productos de la marca.

Marzo 2008- Noviembre 2009 **KRAFT BISCUITS IBERIA** (Málaga, España) Tras la absorción de Galletas Lu por parte de la multinacional americana Kraft Foods, realizando la misma labor anteriormente descrita.

Desde Julio 2010 **GRUPO LECHE PASCUAL** (Málaga, España) Ejecutivo comercial para el canal de Distribución Moderna en Málaga, Granada y Campo de Gibraltar como especialista en la gestión de grandes cuentas, en concreto Alcampo, Carrefour, Hipercor y cadenas regionales. Las negociaciones de campañas con cadenas como Carrefour o Alcampo para la zona como folletos o promociones en la zona son parte de mi desempeño

fundamentalmente. También negocio por punto de venta en hipermercados como aplicando promociones regionales en cadenas locales tipo Maskom o Hermanos Martin gestionadas desde Sevilla actualmente.

*** IDIOMAS**

ORAL/ESCRITO

INGLES: Medio

- Cursos: Clases complementarias durante el MBA

*** INFORMÁTICA**

- Office: Word, Excel, PowerPoint, One Drive. Nivel alto
- Internet: Explorer, RRSS, outlook. Nivel medio
- Diseño: Quark XPress 6.0, Photoshop CS2, Freehand, Indesign, Adobe illustrator, etc. Nivel Medio

*** FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

- Seminario Internacional Universidad de Beijing (China) 10 días de duración. Clases en inglés.
- Jornadas sobre publicidad. ASEMARK Málaga, año 2002 (Ciclo de conferencias sobre diseño gráfico y campañas publicitarias, duración aproximada 12 horas)
- Distintos cursos de formación interna en las empresas que he trabajado enfocado a ventas:
 - ENFOQUE AL CONSUMIDOR
 - GESTIÓN DE CLIENTES Y PLANTILLAS COMERCIALES
 - TECNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL
 - SEMINARIO COMERCIAL EN UNIVERSIADA FRANCISCO DE VITORIA DE MADRID

Diversos ejercicios de formación sobre producción, logística, etc.

*** OTROS DATOS DE INTERÉS**

- Otras experiencias profesionales: Diseños de papelerías e imagen corporativa para empresas y revistas corporativas. Negociaciones comerciales en otros sectores.
- Disponibilidad geográfica: Total, según puesto y remuneración o posibilidad de desarrollo profesional.
- Casado, sin hijos.