



DANIEL COLOMER MENA

43 años, BARCELONA

EXPERIENCIA LABORAL:

Nov 16-Actualidad LIQUATS VEGETALS S.A.(Yo soy / Almendrola/Monsoy)
Key Account Manager Spain & Portugal

- Gestión integral de las Key Accounts asignadas en España y Portugal.
(Sonae/Consum / Alcampo/Grupo Eroski)
- Adicionalmente Rble.de la gestión ditribuidores canal DIET a nivel Nacional con una facturación de 2.000.000€

Logros:Incremento de la facturación en 2,5 millores € , con una gestión total de volumen de 12,5millones €(Canal retail moderno/Horeca/Diet).

Cierre acuerdos **UVESCO / DISBESA/ALDI**

Gestión apoyo equipo Kam Junior.

3/2015-Nov.2016 MITSUBISHI PENCIL ESPAÑA S.A.
NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

Reportando directamente al Director General en España de la misma manera que al director Europeo ubicado en UK y al European Operations Manager MITSUBISHI PENCIL CO. (TOKYO HEADQUARTERS)

Gestión de las principales KEY ACCOUNTS *(EI CORTE INGLÉS / ALCAMPO/CARREFOUR/EROSKI)* mejorando el surtido y negociar las condiciones comerciales anuales de la misma manera que el plan promocional.

Logros : Apertura cuentas de las Nacionales Carrefour/Eroski/Sabeco/(Dinosol y El Trebol en Canarias)

1/2010-2/2015

SCA HYGIENE PRODUCTS S.L(Tena Lady /
Colhogar/Demake Up))

REGIONAL KEY ACCOUNT MANAGER

Aplicar en mi zona de influencia (Catalunya/Levante/Baleares) la estrategia comercial . Implementar la política de promociones en la zona mi su supervisión. Negociación a nivel regional con los principales.

*Cientes: Sorli/Condis/Miquel/Covalco/Esclat/Bopreu/Unidroco/Per.SAN Remo/Alcañiz
Maritn/Perf.Gotta/Perf.la Balear/Bemalu/Mas y Mas/Hipermanacor)*

Logros: **Introducción de las marcas Colhogar y Demake Up a Miquel Alimentació
Group y SORLI y Coaliment.**

2/04-1/ 10

REVLON

ACCOUNT MANAGER

Aplicación en mi zona de influencia (Catalunya) la estrategia comercial en las cuentas así
Como de la política de marketing promocional sobre los clientes bajo mi responsabilidad. Gestión de los Puntos de Venta
bajo mi supervisión.

Ejecución y seguimiento de contratos en las cuentas de carácter local.

Logros : **Aumento la cartera de clientes de 80 a 150 clientes activos .**

1998-2003

EDUCACIÓN:

Titulación en Medios Audiovisuales (Barcelona)

TRAININGS:

- Embajador de Marca SCA Care Of Life”(Cascaís-Portugal 2013)**
- Gestión por categorías GRAN CONSUMO “AECOC”**
- CRM VENTAS –Madrid 2010**
- Como optimizar las mejores prácticas comerciales.-(Barcelona 2009)**
- “International Opportunities” (Cámara de Comercio Sabadell 2007)**

PERFIL PERSONAL:

Lenguas: Catalán (Lengua materna)
Castellano (Lengua materna)
Inglés (Fluido hablado y escrito)
Francés(comprensión básica)

Informática: Office(Excel/PowerPoint)/SAP/CRM/Navision/Lotus

Actividades: Natación ,running,fitness.