



ID-59021 Jorge

KAM Regional en Nestlé

Me considero una persona agradable, empática y familiar. Destaco por mi capacidad de crear relaciones, mi adaptabilidad, mi perseverancia y por mi manejo de la presión. Peleo por lo que creo que es lo mejor, pero sé escuchar para contrastar mi opinión y punto de vista.

DATOS PERSONALES

Nacimiento: Bilbao, 1995

Residencia: Madrid

Permiso de conducir B1

Disponibilidad geográfica nacional

HABILIDADES

Capacidad de gestión

Autonomía

Trabajo en equipo

Análisis

Relaciones

HERRAMIENTAS

Excel Nivel avanzado

SAP Nivel usuario

IDIOMAS

Castellano Lengua Materna

Francés Bilingüe – BAC

Inglés Advanced – C1

Euskera Básico – B1

EXPERIENCIA LABORAL

Nestlé – KAM Regional

Mayo 2020 – Actualidad

Madrid, Toledo, Albacete, Burgos y País Vasco

- Gestión directa de clientes sucurselistas y mayoristas (5-10M€)
- Dominio de categorías de canal ambiente, refrigerado y congelado
- Visitas regulares a Centrales de Compras para seguimiento y negociaciones
- Negociación de plantillas acuerdos anuales
- Negociación de tarifas, surtido (altas y bajas) y acciones de visibilidad

Nestlé - eCommerce Strategy - Sales Developer

Junio 2019 – Mayo 2020

Barcelona

- Colaboración con las diferentes unidades de negocio en el desarrollo de los Planes Anuales Online
- Definición y negociación de los JBP con Pure Players y Brick & Mortars

Nestlé - Gestor Punto de Venta

Agosto 2018 – Junio 2019

País Vasco, Asturias, Cantabria, León, Burgos y La Rioja

- Aplicación de la estrategia comercial en los clientes de la zona
- Implantación de actividades adicionales a nivel local (exposiciones, PLV, etc.)
- Ejecución y seguimiento de las negociaciones pactadas a nivel nacional

Nestlé - Assistant CSD

Junio 2017 – Agosto 2018

Barcelona

Apoyo al CSD, Equipo de Cuentas Regionales y Jefe Regional en:

- Extracción de datos, análisis de oportunidades y optimización de las herramientas

Nestlé - Trainee in Corporate Operating Sales

Enero 2017 – Junio 2017

Barcelona

Apoyo desde la Oficina Central al equipo de Gestores Punto de Venta

FORMACIÓN ACADÉMICA

Curso The Completed Skilled Negotiator en The Gap Partnership

2021

Grado en ADE + PDD en Deusto Business School (Universidad de Deusto)

2013 – 2017

Educación obligatoria y Bachiller cursado en el Liceo Francés de Bilbao

1998 – 2013