

CURRICULUM VITAE

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre
Dirección
Teléfono
Correo electrónico
Fecha de nacimiento

LUIS MIGUEL JIMENEZ TORRES

Calle Sierra de Alcudia 7, 28229 Villanueva del Pardillo, Madrid.
639594034

lmjimeneztorres@gmail.com

30.12.1979

Profesional en gran consumo-alimentación con más de 20 años de experiencia siendo responsable de la gestión comercial de grandes cuentas en el canal retail con fuerte poder de negociación, liderazgo e impulsor de marca; Asertivo y empático como rasgos principales a la hora de tomar decisiones.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- Título de la cualificación obtenida
 - Nombre institución
- Título de la cualificación obtenida
 - Nombre institución
- Título de la cualificación obtenida
 - Nombre institución

Dirección de Empresas Marketing y RRPP(2000-2005)

Escuela Superior Eserp, Madrid, España

Diplomatura en Ciencias Empresariales (2005-2006)

Universidad de Barcelona (UB) Barcelona, España

Master en Direccion General (2005-2006)

Escuela Superior Eserp, Madrid España

EXPERIENCIA LABORAL

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

02/2020 – Actualidad

Yurrita Group (Industria conservera de Pescado) Facturación: 50.000.000€

Director de Grandes Cuentas (Marcas Lorea, Yurrita, Leribe)

- Responsable comercial de grandes cuentas canal retail en la gestión de nuestras marcas (MF) y marcas del distribuidor (MDD) (Presupuesto 15.000.000€)
- Interlocución y negociación con los principales retailers a nivel nacional (Carrefour, Lidl, Alcampo, Eroski, Dia, Corte Ingles, Centrales de Compras Ifa y Euromadi etc..)
- Resolución de conflictos, estrategias de negociación y ventas al más alto nivel.
- Desarrollo del presupuesto anual de ventas a través de la creación del plan comercial y cuentas en términos cuantitativos, cualitativos y márgenes
- Impulsor de lanzamientos al mercado de nuevas líneas de negocio basado en la innovación y desarrollo de productos en categorías nuevas a nuestro Core-business.
- Análisis de ventas, corrección de desviaciones y propuestas de mejoras a la dirección del grupo.

Logros:

- **Introducción de nuevo lanzamiento de marca en la totalidad de retailers pasando a ser líder de la categoría**
- **Consecución año a año del presupuesto de ventas con crecimientos sostenidos del 10%**

10/2016 – 02/2020

Grupo Riberebro (The Real) (Industria conservera vegetal y legumbres) Facturación: 20.000.000€

National Account Manager (marcas Gvtarra y Jae)

- Responsable comercial de grandes cuentas canal retail (MF Y MDD) (Presupuesto 8.000.000€)
- Responsable Canal E-commerce (Amazon)
- Desarrollo del presupuesto anual de ventas y realización del plan comercial
- Impulsor de lanzamientos al mercado de nuevas líneas de negocio
- Control del punto de venta y equipo de gpv,s a nivel nacional

Logros:

- **Crecimiento en las principales cuentas con nuestra marca con introducción de nuevas referencias, ampliaciones de surtido y marcas blancas.**
- **Logro del presupuesto anual año a año.**

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

02/2016 – 10/2016

Bodegas Valpincia (Industria del Vino) Facturación 10.000.000€

Director Comercial Canal Alimentación (marcas Valpincia y Vinos de la Luz)

- Responsable de la actividad comercial de la empresa (Ventas, desarrollo comercial, Marketing)
- Desarrollo del presupuesto anual de ventas a través de la creación del plan comercial y cuentas en términos cuantitativos y cualitativos.
- Asignación y propuesta de objetivos a la red comercial para la consecución de estos.
- Seguimiento de ventas y corrección de las desviaciones.

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

08/2012 –02/2016

Nomen (Industria Arrocera) Facturación 25.000.000€

National Key Account Manager (Marcas Nomen y Bayo)

- Responsable de las grandes cuentas de la compañía de gran consumo-Retail
- Realización Análisis, presupuestos, márgenes y cuenta de explotación por cliente
- Firma de plantillas anuales, negociaciones logísticas y política promocional por cuenta

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

01/2011 – 05/2012

Berlys Alimentación(Industria masas congeladas) Facturación 200.000.000€

Key Área Manager

- Responsable de las cuentas clave dentro del canal de grandes cuentas compuesto por clientes de gran consumo, Horeca y Foodservice.
- Análisis y margen de contribución por cliente asignado muy focalizado a la rentabilidad por cuenta y canal.
- Elaboración del presupuesto y objetivos de ventas definiendo la política comercial.

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

01/2009- 01/2011

Feiraco Lácteos (Industria Láctea) Facturación 105.000.000€

Jefe Regional de Ventas (Centro-Sur España) Marcas Feiraco, Xoia y Unicla

- Responsable regional de la delegación centro-Sur España en los canales de gran consumo y Horeca (distribuidores)
- Enfocado principalmente a la gestión de marcas blancas y marcas 1º precio en las principales cadenas de gran consumo.
- Introducción en el mercado Español una marca Premium siendo participe del desarrollo de marketing y ventas para optimizar el éxito del lanzamiento.

- Periodo
- Nombre empresa
- Tipo de rol o actividad
- Principales responsabilidades

01/2006- 01/2009

Danone (Aguas Fontvella-Lanjaron)(División líquidos y refrescos) Fact: 200.000.000€

Key Account Regional Horeca Moderna-Jefe de sector

- Responsable regional Cuentas restauración organizada-Foodservice
- Responsable sala de ventas distribuidor en el canal de alimentación tradicional

IDIOMAS
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

CASTELLANO (nativo)

INGLÉS (académico)

CARNET CONDUCIR CLASE B1

COOPERANTE INTERNACIONAL EN PERÚ EN 2002

MONITOR DE TIEMPO LIBRE EN GRUPO SCOUT