

DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos: Vicente Martín Benito
 Fecha y lugar de nacimiento: 09 de marzo de 1.977 en Madrid
 Teléfono de contacto: 696.706.836
 E-mail: vmb.tito1977@gmail.com



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abril 2021 – Enero 2024

BUSINESS MANAGER - ON TRADE - CANAL HOSTELERÍA DIRECTA - BACARDI ESPAÑA S.A.

1. Responsable del Canal On Trade, y más concretamente de las Grandes Cuentas de Hostelería. Desarrollo comercial de todo nuestro Portafolio, trato directo con los clientes, elaboración de acuerdos y presupuestos, seguimiento ad-hoc con cada cliente, cobro de facturas, resolución de incidencias, actualización del censo, visita mensual de los clientes, etc.

Octubre 2017 – Abril 2021

RAM (Regional Account Manager) - ON TRADE - CANAL MAYORISTA/ C&C / Tiendas Conveniencia - BACARDI ESPAÑA S.A.

2. Responsable del Canal On Trade, Mayorista / Cash&Carry / Tiendas de Conveniencia. Desarrollo comercial de todo nuestro Portafolio, trato directo con los clientes de distribución (mayoristas, C&C, y Tiendas de Conveniencia). Elaboración de acuerdos con plantillas anuales ad hoc para cada cuenta (Plan Account), cumplimiento y análisis de objetivos, control de presupuestos anuales, seguimiento de cada cliente, cobro de facturas, resolución de incidencias, actualización del censo, visita mensual de los clientes, gestión equipos de ventas externos, etc.

Junio 2015 – Octubre 2017

GESTOR COMERCIAL - ON TRADE - CANAL HOSTELERÍA DIRECTA - BACARDI ESPAÑA S.A.

3. Responsable del Canal On Trade, y más concretamente de la Hostelería Directa. Desarrollo comercial de todo nuestro Portafolio, trato directo con los clientes, elaboración de acuerdos y presupuestos, seguimiento ad-hoc con cada cliente, cobro de facturas, resolución de incidencias, actualización del censo, visita mensual de los clientes, etc. Gestión de equipos de ventas externos.

Junio 2011 – Junio 2015

TRADE MARKETER - ON TRADE - BACARDI ESPAÑA S.A.

4. Desarrollo e implementación de los planes operativos, junto con la definición de la estrategia de cada una de las marcas en el Canal On Trade. Con la finalidad de mejorar la rotación en el PdV, e impulsar y acelerar las ventas mediante la planificación y coordinación de promociones.
5. Responsable regional de áreas 2 y 4 de Nielsen y Responsable de la marca Bacardí y Dewar's a nivel Nacional en On Trade.
6. Optimización y Gestión de los presupuestos, las herramientas y los materiales todas las marcas de la compañía.
7. Encargado del desarrollo de un Plan de Visibilidad con el fin de mejorar la imagen de nuestras marcas en el PdV, seguimiento de la consecución de los objetivos definidos en las distintas áreas a nivel nacional, cumplimiento de las guide lines de cada marca, etc.
8. Gestión Equipo Comercial y de Bartenders a nivel nacional.

Diciembre 2010 – Junio 2011

FIELD SALES COORDINATOR - BACARDI ESPAÑA S.A.

1. Planificar el calendario de actividades del área con la información recibida de los Gestores y remitirla a las Agencias y a Trade Marketing.
2. Coordinar las tareas previas a la acción para una excelente ejecución: contacto con las agencias, envíos logísticos, contrataciones, decoraciones, etc.
3. Seguimiento de la evolución de los indicadores claves de la medición (Key Performance Indicators – KPI's).
4. Supervisión de las actividades. Feed back ad-hoc, Reportar conclusiones de cada actividad. Control y gestión de presupuestos, y facturas de los proveedores.
5. Centralizar y reportar toda la información postactividad exigida para la correcta medición del Plan operativo.
6. Liderar los proyectos de visibilidad: embajadas (diseño, control y reporting), Web diseño de cartas, Boc's, planes masivos.
7. Gestión de visitas en el área – RR.PP. y otros departamentos.
8. Gestión de rutas locales hostelería.
9. Coordinación de las funciones de distintos promotores de cada marca.
10. Cambios y posibles mejoras en la implementación y ejecución de las actividades.
11. Apoyo en las labores administrativas de ventas (cobros, pedidos publicitarios, reposiciones, listados de morosos, etc...)
12. Labores comerciales en el área, que mejoren la imagen de marca, el buen funcionamiento de las actividades y de los eventos, e incremento de volumen de productos.

Septiembre 2010 – Diciembre 2010

DELEGADO COMERCIAL - Grupo Logista

Labores comerciales en la zona asignada, visitando estancos, prensa, gasolineras, vip's y canal horeca. Gestión en el punto de venta, colocación de PLV, formación, etc.

Enero 2010 – Agosto 2010

DELEGADO ZONA CENTRO - Exclusivas Priego, S.L.

Responsable de la gestión del equipo de dicha zona (formación y control). Implantación e implementación de la política comercial y estratégica de la compañía, alcanzando los objetivos marcados. Todo ello dentro de la categoría de Alimentación, área de bebidas espirituosas y caldos, en Canal Horeca y también en el Canal de Alimentación (con funciones GPV en los super e hiper).

Junio 2009 – Octubre 2009

RESPONSABLE COMERCIAL Y MARKETING – GRUPO A Field Marketing, S.L. (Referencia: Director General Eduardo Armijo – 91.298.42.05)

Captación de nuevos clientes / Análisis del mercado / Nuevas oportunidades y servicios / Marketing de la empresa / Defender propuestas en el comité de dirección, Etc.

Abril 2007 – Febrero 2009

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO / DIRECTOR DE CUENTAS – GREAT WAYS ADVERTISING, S.L. (Referencia: Director General Luis Collar – 91. 590.39.20)

Gestión de clientes / Administración y control del departamento / Desarrollo y creación de campañas / Seguimiento de las acciones e implementaciones / Valoración presupuestaria / Realización de informes finales cuantitativos y cualitativos de cada acción / Análisis del mercado (competencia, posibles clientes, servicios a ofrecer, etc) / Captación de nuevos clientes (Presentaciones, contactos, etc) / Consecución de los objetivos marcados (Departamento y New Business) / Planificación y estrategia de la empresa / Previsiones a corto y medio plazo. Clientes: CMVocento, RIM – BlackBerry, Häagen-Dazs, Dyson, LFP – Liga de Fútbol Profesional, San Miguel Internacional, Luis Caballero S.L., Porsche Ibérica, General Mills, Etc...

Diciembre 2005 – Marzo 2007

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO / DIRECTOR DE CUENTAS – PROMOCIONART BELOW, S.L. (Referencia: Director General Fernando Bernat – 91.636.04.66)

Gestión de clientes / Administración y control del departamento / Supervisión del desarrollo y creación de campañas / Seguimiento de las acciones e implementaciones / Supervisión de la valoración presupuestaria / Supervisión de la realización de informes finales cuantitativos y cualitativos de cada acción / Análisis del mercado (competencia, posibles clientes, servicios a ofrecer, etc) / Captación de nuevos clientes (Presentaciones, contactos, etc) / Consecución de los objetivos marcados (Departamento y New Business) / Planificación y estrategia de la empresa / Previsiones a corto y medio plazo. Clientes: Nokia, Grupo-Damm, Coca-Cola España, InversisBanco, Continental, Luis Caballero S.L., Gym Palestra, Helados Royné, General Mills, MSN, Etc...

Diciembre 2001 – Diciembre 2005

SUPERVISOR DE CUENTAS – McCANN ERICKSON (MOMENTUM) (Referencia: Directora General Begoña Iglesias 91.572.59.00)

Contacto directo con los clientes / Desarrollo y creación de campañas / Seguimiento de las acciones e implementaciones / Valoración presupuestaria / Realización de informes finales cuanti y cuali de cada acción / Supervisión del trabajo de los ejecutivos. Clientes: Junta Andalucía, JT Internacional, Coca- Cola, Grupo-Damm, Inversis Banco, General Mills, Heineken, MSN (Microsoft), BSCH, Iberdrola, Etc

Diciembre 2000 – Diciembre 2001

SALES HUNTER – BACARDI ESPAÑA, S.A.

Introducción Bacardí Breezer en el área de Madrid y periferia. Presentación y venta de producto, y de sus 4 sabores.

Enero 2000 – Diciembre 2000

JEFE DE EQUIPO – GRUPO ALTADIS

Farias / Vegafina: campañas de promoción en el Canal Horeca.

FORMACIÓN ACADÉMICA

1998 -2004 LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (UCM).
2006 -2007 MASTER EN GESTIÓN COMERCIAL Y DIRECCIÓN DE MARKETING (E.S.I.C.)

IDIOMAS E INFORMÁTICA

- Inglés - Nivel Medio en conversación, comprensión y escritura.
- Curso de Vinos WSET – Nivel 1 aprobado.
- Paquete Office - Nivel Avanzado (Excell, Word, Power point).
- Diseño Gráfico - Nivel Medio en Coreldraw,Photoshop,Free-hand,Q-Xpress.