



Adolfo Rodilla Casado

Director Comercial | Director Trade Marketing | Jefe de Ventas

Belleza & Lujo - B2B/B2C (P&G+COTY+WELLA)

Profesional en sector gran consumo con más de 20 años de experiencia. Con responsabilidad directa sobre 200M € de facturación, busca impulsar su negocio y brindar soluciones a través de un enfoque pragmático, funcional y rentable. Persona orientada al análisis y los detalles, objetivos y experta en terreno comercial, tanto en ventas como en marketing y trade marketing, dominando todos los canales de venta (B2B, B2C, B2B2C) y que disfruta trabajando en entornos de ritmo rápido.

Contacto

(34) 650 68 65 50

rodilla.adolfo@gmail.com

Madrid, España

Madrid, España

LinkedIn



<https://www.linkedin.com/in/adolfo-rodilla-casado-99554967/>

Experiencia Laboral

Nov.2003 – Actualidad | 21 años (P&G+COTY+WELLA)



Sep.2020 – Actualidad | 4 años y 1 mes

Wella Company | Madrid, España

Senior Trade Marketing Manager | Canal B2C | España&Portugal

- Responsable de establecer las estrategias de marketing para los equipos de venta en los canales B2C (Premium Retail y on-line) en España y Portugal. Gestionando las múltiples marcas que componen Wella Company, así como el category management. Enfocado en optimizar la salida comercial mediante la planificación de demanda y productos, mejorando la experiencia del consumidor en los puntos de venta físicos y digitales.
- A cargo de las categorías Hair & Nails Professionals (Wella Prof., Sebastian Prof., WeDo Prof., OPI) en color, care y styling, así como Color Perfect 7 en Retail Hair. Amplia experiencia en FMCG y Premium Retail, con roles combinados de ventas y marketing tanto en cuentas nacionales como internacionales.
- Líder de equipo con sólidas habilidades de liderazgo, comunicación y pensamiento estratégico, orientado al análisis y al detalle, capaz de desenvolverse en entornos de ritmo acelerado.
- En un rol híbrido de ventas y marketing, diseñé e implementé estrategias que mejoraron el posicionamiento y valor percibido por los consumidores, **creando condiciones comerciales** que aseguraron márgenes óptimos y desarrollando planes de apoyo y comunicación efectivos para los clientes.
- Diseñé, produje e implementé soluciones en puntos de venta, como backwalls y góndolas, optimizando la productividad y presentación de productos.



Ene.2016 – Ago.2020 | 4 años y 6 meses

Coty - Wella Company | Madrid, España

Senior Corporate Trade MKT Manager | Canales B2B-B2B2C | España&Portugal

- Lideré el equipo de Trade Marketing Managers de Coty en Wella Company, reportando al GM y estableciendo estrategias de marketing para equipos de ventas en canales B2B, B2B2C y KA con más de 150 personas.
- Demostré fuertes habilidades de liderazgo, comunicación y trabajo interdepartamental, con un enfoque estratégico y analítico, gestionando proyectos desafiantes en un entorno de ritmo acelerado.
- Experimentado en FMCG, venta en Cash&Carry y Premium Retail, gestionando las categorías Hair & Nails Professionals (Wella Prof., Sebastian Prof., System Prof., Kadus, OPI y WeDo) en color, care y styling.
- Diseñé y ejecuté estrategias para mejorar el posicionamiento percibido por profesionales y consumidores, creando sólidas condiciones comerciales y asegurando márgenes óptimos, además de desarrollar planes de apoyo y comunicación efectivos para los clientes.

Educación

1993 - 1998

Universidad Autónoma de Madrid

Administración y Dirección de Empresas (ADE)

Idiomas

Español

Nativo

Inglés

Operativo

Herramientas

Gestión

Excel, PowerPoint, Word, Outlook

Datos y análisis

SAP, ORDER, EXEL Business Analysis, Power BI

Datos de Interés

Embajador de Marca:

Organicé eventos anuales para clientes y la industria de la belleza en colaboración con agencias de comunicación y medios, fortaleciendo la presencia de la marca.

Corporate Trainer:

Impartí cursos de capacitación en ventas y trade marketing a los equipos de ventas, además cursos internos de capacitación en MS Excel a nivel avanzado y experto en Procter & Gamble, potenciando las habilidades de los empleados en herramientas clave para su desarrollo profesional.



Adolfo Rodilla Casado

Experiencia Laboral



Mar.2011 – Dic.2015 | 4 años y 10 meses
Procter & Gamble - Wella Company | Madrid, España

Senior Trade Marketing Manager | Canal B2B | España&Portugal

- Responsable de establecer estrategias de marketing para equipos de venta en más de 8.000 salones de peluquería en España y Portugal. Gestioné múltiples marcas de Wella Professionals, enfocándome en category management y optimización de la salida comercial. Mejoré la experiencia del cliente en los puntos de venta para la categoría de cabello profesional, incluyendo marcas como Wella Prof, Sebastian Prof y System Prof.



Nov.2006 – Feb.2011 | 4 años y 4 meses
Sebastian Professional – Wella Company | Madrid, España

Jefe Nacional de Ventas | España

- Lideré el departamento comercial a nivel nacional, supervisando 5 jefes regionales, 35 KAMs y 10 asesores de educación en el canal B2B (salones). Estuve orientado a objetivos y resultados, destacando en la gestión de equipos, colaboración interdepartamental y relaciones con clientes.



Nov.2003 – Oct.2006 | 3 años
Sebastian Professional – Wella Company | Madrid, España

Jefe Regional de Ventas | España

- Lideré un equipo comercial de 9 KAMs y 2 asesores de educación en la zona centro de España, comercializando la marca de belleza selectiva Sebastian en el canal B2B (salones). Alcancé un gran éxito en servicio al cliente, desarrollo y ejecución de estrategias de venta y técnicas de negociación, demostrando habilidades en liderazgo y motivación de equipos



Nov.1995 – Sep.2003 | 7 años y 10 meses
Tibbett & Britten España –Logística Iberia | Madrid, España

Jefe Nacional de Tráfico | España

Funciones y Logros

Trade Marketing

En 13 años como responsable de Trade Marketing, destaqué por los siguientes logros:

- Lanzamiento exitoso de marcas profesionales en el canal B2C, creando un framework de condiciones comerciales y activaciones en punto de venta y en la web, sin afectar el ecosistema existente en otros canales.
- **Coordinación de equipos de Trade** de distintos canales, desarrollando una imagen y oferta sólida para la compañía en el mercado.
- **Diseño y creación estratégica** de dos nuevas opciones para el mercado profesional, agrupando marcas según las necesidades del cliente: Premium y Prestige. Implementé programas de fidelización y apoyo que ofrecían planes de desarrollo para sus negocios y premiaban el trabajo multimarca, tanto para B2B como B2B2C.
- **Rediseño de condiciones comerciales** para la compañía en todos los canales.
- **Integración de la división Profesional** en la estructura de Procter & Gamble, adaptando procesos y mecánicas de marketing, demanda, pricing, sistemas y facturación.
- **Creación del departamento de Trade**, antes estaba dividido entre Marketing y Ventas, unificando funciones para una mayor eficiencia.

Ventas

En mi etapa de 7 años en las distintas posiciones como jefe de ventas, logré los siguientes hitos:

- **Coordinación entre los departamentos de ventas y Marketing**, mejorando la alineación estratégica de la compañía.
- **Integración de la división de ventas Profesional** en la estructura de Procter & Gamble, adaptando procesos, mecánicas de venta, sistemas, bases de datos, y facturación.
- **Unificación de dos fuerzas de ventas** en una sola estructura dentro de Procter & Gamble.
- **Desarrollo y crecimiento** en distribución y facturación de la marca Sebastian Professional en España, fortaleciendo su presencia en el mercado.

Habilidades

- | | |
|--|---|
| ✓ Responsable, metódico y orientado a objetivos | ✓ Disfruto de los retos intelectuales |
| ✓ Fiable y enfocado en cálculos y procesos | ✓ Coherente con mis criterios |
| ✓ Habilidades de liderazgo y gestión de equipos | ✓ Habilidades de presentación efectivas |
| ✓ Experto en MS Excel | ✓ Capacidad para razonar con rapidez |
| ✓ Lógico y analítico a nivel financiero | ✓ Pienso con claridad bajo presión |
| ✓ Detallista y realista en la toma de decisiones | ✓ Enfocado en la solución de problemas |