

ID-55736

Fecha de Nacimiento: 6/6/1985

Madrid

PERFIL PROFESIONAL

Profesional del marketing y las ventas con más de 10 años de experiencia en diferentes posiciones dentro de compañías multinacionales dedicadas a la comercialización de productos de gran consumo.

Me considero un profesional con una alta orientación al cliente y a resultados, con un fuerte compromiso con la organización. Alto nivel de inglés y amplios conocimientos de aplicaciones de gestión (SAP, AS400, GOE, NielsenAnswers/Nitro, NielsenSpaceman, IRI, ProSpace, JDA, Kantar)

EXPERIENCIA LABORAL

ACTUALMENTE: RECKITT BENCKISER ESPAÑA, S.L.

Marcas: Air Wick, Finish, Vanish, Colon, Flor, Woolite, Elena, Vitroclen, Cillit Bang, Calgon, Sidol, Glassex, Destop, Durex, Veet, Scholl y Nenuco.

12/2017: KEY ACCOUNT MANAGER HOME &HYGIENE

- o Gestión de amplia cartera de clientes en la zona centro de España: Ahorramas, SuperSol, Cash Diplo, HiperUsera, Dealz, Costco, Grupo Leclerc, Supermercados Hiber, Establecimientos Plaza, Cadyssa-Douglas y GPD (Gestora de perfumería y droguería). Responsable directo de la cuenta de pérdidas y ganancias 18Mio€ Facturación

- Logros:

Cierre 19:

- o Net Revenue Total Cartera: +4,3% ; GM%: +1,85 pts
- o Incremento de la tarifa en todos los clientes por primera vez en diez años.
- o Altas de Finish aditivos en Ahorramas (3 referencias) sustituidos por los de la competencia, después de 18 años de baja.

Cierre 18:

- o Net Revenue Ahorramas:+4.9%; GM%:+3,2 pts.
- o Crecimiento de más de 2 puntos de cuota de mercado en el AMM en todas las marcas promocionables menos Colon. (Nielsen Cierre Dic 2018 vs AA)
- o Introducción de +1.458 displays así como 6 altas y 23 I&Outs en Ahorramas vs 2017.

04/2017: KEY ACCOUNT MANAGER BASE BUSINESS

- o Gestión de amplia cartera de clientes en la zona centro de España: Ahorramas, SuperSol, Cash Diplo, HiperUsera, J.A. Recio, Cadyssa-Douglas y GPD (Gestora de perfumería y droguería)

2015-2017: BOLTON CILE ESPAÑA, S.A.

Marcas: Omino Bianco, WC NET, CHILLY, Prima, Tabasco, Maille, Kikkoman, Twinings, Meica, Del Monte, Kühne, Agnesi.

07/2016: TRADE MARKETING & CATEGORY MANAGER BOLTON BRANDS

- o Responsable de la estrategia de trade marketing para las marcas propias del grupo: Prima, Omino Bianco, WC Net y Chilly reportando al director de ventas y director de marketing. Reporte directo de un Trade Assistant.

07/2015: **TRADE MARKETING & CATEGORY MANAGER HOME CARE & PERSONAL CARE**

- Responsable de la estrategia de trade marketing para Omino Bianco, WC Net y Chilly reportando al director de ventas y director de marketing.
- Definición, presentación y desarrollo del plan promocional para todos los clientes/canales de la compañía estableciendo prioridades y descuentos. Estableciendo netos mínimos y márgenes de contribución. Responsable de estimar e informar de los volúmenes incrementales a fábrica.
- Desarrollo de plan de expositores así como material punto de venta definiendo los mismos y estableciendo objetivos de ejecución por marca y enseña.
- Definición de los objetivos de distribución por referencia para todos los clientes de la compañía y estrecha colaboración con la fuerza de ventas para la consecución de los mismos.
- Desarrollo de planes de lanzamiento de nuevos productos: estableciendo objetivo de distribución, plan de referenciación, administración del ppto de listing fees, realización del tradestory/sales folder y definición de volúmenes anuales y net sales. Gestión directa con fábrica (Ventas de Retamosa)
- Desarrollo de proyectos de gestión por categorías (Cuidado de las tuberías en Alcampo e Hipercor)

Logros:

- (Resultados a Cum Abril '16) Net Sales: Chily: 18,5%; WC NET: +17,6% OMINO BIANCO (Líquidos): +1,2%
- (Resultados TAM Feb '16 Nielsen ;Total España)
Chilly: Ventas (€): +14,3%; CuotaMercado: +5 pts; Distribución Ponderada: +6pts
WC Net: Ventas (€): +5,7% CuotaMercado: +1,5pts; Distribución Ponderada: +3pts
- Superar el objetivo de DP (WD%) para el nuevo Omino Bianco Jabón Noir en 15 pts. Superar el objetivo de distribución para WC NET LT Carbón Activo en +5 pts.

2014 - 2015: KELLOGG ESPAÑA, S.L.

Marcas: Special K, Choco Krispies, All Bran, Smacks, Frosties, Corn Flakes, Miel Pops, NutriGrain y Pringles.

8/2014: **REGIONAL KEY ACCOUNT MANAGER**

- Gestión de amplia cartera de clientes regionales de Alicante, Murcia y Baleares.
- Juan Fornes, Grupo Unagras-Hiper Manacor, EuropaMur-Cash Europa, Sucesores de P.S, Hiperber, Upper, Musgrave, Igasa, Moya Saus, Excluib, Dispreu, Cash Levante y Conaco.
- Gestión del canal online: tudespena.com, mequedouno.com.
- Responsabilidad directa sobre la cuenta de pérdidas y ganancias. 4 Mio€ de facturación.

Logros:

- (Resultados a cierre Jun'15): +15% volumen, +12% Net Sales, - 3,5% Trade Allowances.

01/2014: **CATEGORY ANALYST CEREALS, SNACKS & SALTY SNACKS**

- Desarrollo del plan de lanzamiento de la innovación: estableciendo objetivo de distribución, plan de referenciación, realización del tradestory y definición de volúmenes anuales. (Productos: SK CrunchyMuesli, Tesor Choco Blanco, SKBiscuitMoments y SK Cracker Crisp.)
- Desarrollo de proyecto de gestión por categorías con Carrefour, ECI, Eroski y Dia%
- Proyecto de racionalización de surtido/RSRP (RightSizeRight Price) definición del surtido y de la estrategia de formatos por canal para las todas las categorías en las que participa Kellogg.

Logros:

- Superar el objetivo de distribución de SK Crunchy Muesli en 3,5pts vs objetivo.
- Aumentar la cuota de espacio en la categoría de cereales en Carrefour en 7 puntos.

2006 - 2013: SC JOHNSON WAX ESPAÑOLA

Marcas: Glade (Brise), Pronto, Pato, Raid, Baygon, Autan, Polil, Kiwi, Kanfort, Toke y Mr Muscle (Forza).

2011 -2013: **SALES EXECUTIVE**

- Gestión de una amplia cartera de clientes directos: ECOMORA, GILGO, DROGUERÍAS REUNIDAS, EUROLAB (Farmacias) y REPSOL. Clientes también gestionados en esta etapa: MAKRO, AMT DIS PERF, INTERDROPER, ROMAN GARCÍA ROMO, PERFUMERÍAS ORIENTAL, SUPERMERCADOS DE MADRID, ALONSO HIPERCAS.

Volumen máximo de facturación alcanzado: 950.600 €

- **Negociación del acuerdo anual** (condiciones en plantilla). **Preparación y ejecución de un plan promocional ad-hoc** por cliente ajustado a un presupuesto asignado para alcanzar el objetivo de ventas marcado. Evaluación de márgenes, precios de venta y rentabilidad para el cliente y mi compañía. Introducción de todas las novedades en los clientes. Procesar pedidos a través de GOE.

- Desarrollo de funciones de **gestión de punto de venta** en la C. de Madrid: (Enseña / número de POS) Alcampo (6) Carrefour Hiper (6) Hipercor (3) ECI (1) Leclerc (1) Ahorramas (6) Caprabo (10) Condis (1).

Logros:

- **Superar el objetivo de ventas** en clientes directos en el FY12/13 en un **8%**, con tan sólo un incremento del **2%** de la inversión.
- **Duplicar el número de referencias trabajadas (4)** dentro de los clientes directos pertenecientes a canales alternativos de mi compañía: EUROLAB (Farmacias) y REPSOL.
- **Ejecutar cabecera permanente de campaña de insecticidas** en el 100% de los Hipers de mi plan de cobertura en el FY 12/13, siendo el único gestor de mi compañía en conseguirlo

2009 -2011: CATEGORY MANAGER

- Análisis y desarrollo de estrategias de crecimiento para las siguientes categorías en las que opera Johnson Wax en colaboración con los principales distribuidores españoles a través de la optimización-recomendación de surtidos, diseño de planogramas y asesoramiento en el plan promocional.
- Soporte a los Key Account Managers en la gestión de clientes: análisis, informes y presentaciones.
- Principales clientes: Carrefour, Auchan, ECI Group, Eroski, Leclerc, Caprabo, Makro and Hermanos Martin (Mas Supermercados)

Logros:

- Desarrollar el contenido y los procedimientos del departamento de Category Management.
- **Conseguir 9 acuerdos de colaboración/capitanía de gestión de categorías con los principales distribuidores del canal hipermercado en España**, 6 de ellos arrebatados a competidores.
- **Alcanzar el liderazgo en cuota de surtido y cuota de espacio** para la categoría de ambientadores con Brise/Glade y Oust con ratios muy superiores al "fair share".

2008-2009 SALES REPRESENTATIVE

- Labores de gpv con un plan de cobertura de 160 establecimientos. (Hipers, Supers, PDM, C&C)
- Premio al gestor de punto de venta con más segundas exposiciones conseguidas y al gestor de punto de venta con la mayor rapidez en la ejecución

2007-2008: SALES ANALYST

- Reportando a dirección ventas. Codificación de tarifas y promociones (SAP – R3)
- Reportes y análisis de venta por vendedor, región de venta, cliente, canal y categoría.
- Seguimiento de la actividad promocional por cliente (packs promocionales).

2006-2007: TRADE STRATEGY TEAM INTERNSHIP (BECA)

- Análisis y seguimiento de la estrategia de distribución a través de la distribución ponderada (WD) y sell-in/sell-out, detectando gaps y estableciendo planes de acción.
- Análisis y seguimiento de la actividad promocional y preparación de argumentarios de venta para el equipo de ventas.

IDIOMAS Y CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS:

Inglés: alto (C1 -Advance)(TOEFL: 84) Francés: medio

Pack Office: dominio de word, excel y power point.

Nielsen Answers, Nielsen Spaceman, ProSpace, IRI, Kantar; SAP; Vincle; Publinfo; AECOC Media.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

2012-2013: CCM, Cámara de Comercio de Madrid, Postgrado en Marketing y Dirección Comercial.

2003-2007: UCJC, Universidad Camilo José Cela, Grado en Marketing y Gestión Comercial