



ID-52921

KEY ACCOUNT MANAGER PRIVATE LABEL AND NATIONAL BRAND

Madrid

PRESENTACIÓN

He desarrollado toda mi carrera profesional en empresas de Gran Consumo a nivel nacional, lo que me ha aportado conocer muy bien el sector y comprender la relación fabricante-distribuidor.

Durante este tiempo he demostrado ser una persona proactiva, innovadora, comprometida y con muchas ganas de seguir aprendiendo.

ESTUDIOS

○ **EAE BUSINESS SCHOOL / 2017 – 2019**
MÁSTER EN MARKETING DIGITAL Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Especialización en marketing digital & e-commerce. Complementando mi formación para ser capaz de desarrollar estrategias de marketing 360° y ofrecer la mejor solución a la empresa.

○ **UNIVERSIDAD DE MURCIA / 2010 – 2014**
GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Integrante del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Colaborando en diferentes líneas de investigación y proyectos.

SKILLS

SAP S/4HANA 

MICROSOFT OFFICE 

GOOGLE ANALYTICS 

GOOGLE ADWORDS 

ESPAÑOL 

INGLÉS 

EXPERIENCIA

○ **J. GARCÍA-CARRIÓN / 2017 – ACTUALIDAD**
JUNIOR KEY ACCOUNT MANAGER

Private Label: desarrollo de negocio con los retailers (DIA, Carrefour, El Corte Inglés, Eroski, Unide, IFA y Euromadi): realización de cotizaciones y tenders. Trabajo en equipo con distintos departamentos: Compras, Planificación, Logística y Calidad.

National Brand: responsable comercial de la cuenta Amazon Spain: negociación planes promocionales y surtido en los distintos canales (Core, Pantry y Prime Now). Trabajo conjunto con Marketing Digital para la mejora del posicionamiento de nuestras marcas y productos.

○ **J. GARCÍA-CARRIÓN / 2015 – 2017**
TRADE MARKETING COORDINATOR

- Coordinación del equipo de GPV's a nivel nacional.
- Responsable de diseñar la estrategia de la categoría de zumos y refrescos ambiente: definir promociones y calendario promocional, desarrollo de material PLV, análisis de resultados internos y datos Nielsen & Kantar.

○ **ELPOZO ALIMENTACIÓN / 2015**
TRADE MARKETING TRAINEE

- Soporte al equipo nacional de KAM's: presentaciones e informes para clientes.
- Creación de planes promocionales y activaciones en el punto de venta por cliente.

COMUNICACIÓN 

TRABAJO EN EQUIPO 

NEGOCIACIÓN 

ANALÍTICA 

CREATIVIDAD 