

ROBERTO

PERFIL PROFESIONAL: Sólida experiencia de 20 años, en puestos de dirección, en los departamentos comerciales de empresas multinacionales líderes. Amplio conocimiento de los mercados de **gran consumo** para las categorías de alimentación, helados y droguería & perfumería, así como del mercado de educación superior. Esto me permite trabajar con visión estratégica orientada a la consecución de objetivos, optimización de recursos y rentabilidad. Capacidad analítica, liderazgo, negociación y comunicación efectiva.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MANTEQUERÍAS ARIAS

Junio 2014 – Abril 2025

Pertenece al grupo agroalimentario francés Savencia, presente en 124 países con marcas líderes en las categorías de quesos, lácteos, charcutería, productos del mar y dulces.

RESPONSABLE CANAL ALIMENTACIÓN & GESTIÓN PUNTO DE VENTA

Enero 2021 – Abril 2025

Liderando un equipo de 9 personas y gestionando una facturación anual de 50 M€.

Principales funciones:

- Gestión de los clientes clave de la compañía, Carrefour, El Corte Inglés, DIA, Ahorramas, Makro, Lidl, para los negocios de queso y mantequilla.
 - Desarrollo del negocio de Marcas y Marca de Distribución.
- Dirección del Equipo de Gestión Punto de Venta.

- Food Service Manager gestionado el surtido internacional del Grupo Savencia en los clientes de Restauración Organizada.

Principales logros:

- Renegociación de acuerdos comerciales para la consecución de los objetivos de rentabilidad.
 - Profesionalización en la gestión del Punto de Venta como parte de la estrategia RGM de la compañía.
- Desarrollo del surtido internacional en los principales operadores de Quick Service Restaurants.

JEFE DE CUENTAS NACIONALES

Junio 2014 - Diciembre 2020

Con un equipo de 4 Key Account Managers y una facturación anual de 70 M€.

Principales funciones:

- Gestionar los clientes Nacionales de la compañía, Cadenas de Compra y Área de Cataluña para los negocios de queso y mantequilla.
- Trabajando con las Marcas y Marca de Distribución de la compañía.

Principales logros:

- Alta de Burgo de Arias en Lidl.
- Liderar los proyectos de Gestión de Categorías en los clientes.

UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID

Abril 2011 – Mayo 2014

Empresa multinacional del grupo americano, líder en Educación Superior, Laureate International Universities. Este grupo está presente en 29 países con más de 60 instituciones a lo largo del mundo y 750 mil estudiantes. En España la Universidad Europea tiene 15 mil estudiantes matriculados y una facturación anual de 160 M€.

VICEPRESIDENTE DE VENTAS

Miembro del Comité de Dirección con reporte a la Dirección General.

Principales funciones:

- Elaboración e implementar el plan estratégico de la compañía.
 - Liderar un equipo comercial de 49 personas para la conversión de los clientes potenciales.
- Definición e implementación de los planes comerciales de la compañía.
- Creación del equipo comercial internacional.
 - Reforzar las alianzas de la Universidad con empresas, colegios, colegios de formación profesional y entidades prescriptoras.

Logros

- Consecución de los objetivos comerciales de 2011 y crecimiento en ventas en 2012 & 2013.
- Incremento de más del 20% en la captación de alumnos internacionales en los últimos años.

UNILEVER ESPAÑA

Enero 1998 – Marzo 2011

Multinacional líder en el sector de gran consumo que opera en 190 países en las categorías de alimentación, helados y droguería & perfumería. En España con una facturación anual de 650 M€ lidera numerosas categorías.

DIRECTOR DE OPERACIONES Y CUENTAS NACIONALES

Enero 2009 - Marzo 2011

Gestionando un equipo de 9 personas.

Funciones:

➤ Responsable de los proyectos Sales Excellence y Excelencia Operacional en España. ➤ Liderar la integración comercial de las marcas de perfumería de Sara Lee en Unilever. ➤ Director de cuentas para el Grupo Dinosol.

Logros:

➤ Implementación de nuevos procesos, herramientas y formas de trabajo en el departamento comercial. ➤ Exitosa integración comercial de las marcas compradas a Sara Lee en Unilever.

DIRECTOR DE CUENTAS NACIONALES

Marzo 2006 - Diciembre

2008 Liderando un equipo de 10 personas y gestionando una facturación anual de 65 M€.

Funciones:

- Coordinar los clientes estratégicos de la Compañía, Auchan y El Corte Inglés, para los negocios de alimentación, helados y droguería & perfumería.
- Liderar los planes de cliente, negociaciones anuales y plan promocional.

JEFE DE CUENTAS NACIONALES Y CUSTOMER MARKETIN

Noviembre2004 -Febrero2006

Gestionando un equipo de 7 personas y una facturación anual de 85 M€.

Funciones:

- Coordinar los clientes estratégicos de la compañía Grupo Carrefour, Dinosol, Schlecker y el canal Discounters para los mercados de Droguería y Perfumería.
- Liderar el equipo de Customer Marketing de Carrefour. Logros:
- Crecimiento en facturación del grupo Carrefour durante los dos ejercicios.
- Reconocimiento como el mejor proyecto de Masa de Margen en 2005 y la mejor Gestión de Promociones en 2006.
- Negociación y alta de los productos de perfumería de Unilever en Lidl España.

KEY ACCOUNT MANAGER GRUPO CARREFOUR

Febrero 2002 - Octubre

2004 Para el negocio de Droguería & Perfumería y gestionando una facturación de 55 M€.

TRADE / CATEGORY MANAGER

Abril 2000 - Enero 2002

Para las categorías de Perfumería.

PRODUCT MANAGER JUNIOR & ASSISTANT

Enero 1998 - Marzo 2000

FORMACIÓN

- 1991-1996: Licenciado en Economía de la Empresa por la Universidad Complutense de Madrid.
- Numerosos cursos destacando: Savencia Sales Excellence, Programa de Liderazgo y Coaching (The Washington Quality Group), Advanced Customer Management Program, Unilever Marketing Academy, Making the Deal: Técnicas de Negociación (The Gap Partnership).

IDIOMAS

- Inglés: Nivel Bilingüe Hablado y Escrito (C2). Cambridge Proficiency in English
- Catalán: Hablado Bilingüe
- Francés: Nivel Básico (A2)