

ID-50323 JOAN

37 años

Curriculum vitae



46702 Gandía
Carnet de conducir B

Disponibilidad para viajar

Experiencia Profesional

[10/2017 - Hoy] Mandriladora Alpessa S.L.- Key Account Manager División Upalet (Business Developer) - SECTOR INDUSTRIAL

- Abrir mercado, consolidar y potenciar las relaciones con determinadas cuentas estratégicas. (Decathlon, Aneccop, Massimo Dutti, Hasbro, etc.) 28 M €
- Apoyo al equipo comercial Upalet en la consecución de sus objetivos.
- Definición de estrategia de la marca nacional e internacionalmente.
- Organizador de las participaciones como expositor en ferias Fruit Attraction Madrid 2018 y Fruit Logística Berlin 2019.
- Diseño y ejecución de la acción comercial antes, durante y después de las Ferias.
- Elección y seguimiento de agencia de marketing para el reenfoque de comunicación y creación de herramientas comerciales. (Presentación y Catálogo)
- Creación de campaña UPALET OPTIMUS. **Incremento de primeros pedidos + 47,5 %.**
- Promoción para elaboración de nueva página web y ventas. Inbound Marketing con Hubspot
- Automatización de la generación y captación de leads hasta validación de precio.
- Adaptación a responsabilidades de coordinación entre departamentos para el buen entendimiento y mejora de herramientas buscando mejora continua.
- Promoción de la cultura y del modelo de negocio Upalet en el resto de espacios Alpessa.

[11/2015 - 10/2017] Thinking Foods S.L. - Sales Manager (España) - SECTOR ALIMENTACIÓN Y HORECA

- Liderar, Motivar y Dirigir al equipo de ventas para la consecución de los Objetivos. Realización del Presupuesto Anual de Ventas de la Empresa. 2 M €
- Conseguir los Objetivos marcados en Distribución Horeca, Cash & Carry y Grandes Cuentas. (Makro, El Corte Inglés, Carrefour, etc..)
- Realizar selección de candidatos, responsabilizándose de su formación para la consecución de los objetivos.
- Gestionar y Controlar las acciones de ventas semanales de cada vendedor y canal de Ventas para corregir inmediatamente las desviaciones.
- Trabajar de forma directa con Marketing para conseguir una generación constante de Contactos.
- Realizar el seguimiento de los KPI's de las ventas por cada vendedor, equipo y canal y comunicarlo en Informes a Dirección.
- Incorporar la cultura de la empresa y mantener alta la motivación.
- Venta de paquetes de consultoría para hosteleros y empresas de alimentación. (valor medio de consultorías: 10.000 €)

[04/2014 - 11/2015] The Singular Kitchen S.L. - Key Account Manager El Corte Inglés y Tiendas Propias - SECTOR MUEBLE, CONSTRUCCIÓN Y RETAIL

- Responsable de la gestión de la cuenta El Corte Inglés-Bricor y de la consecución de Objetivos. 6 M €
- Dentro del departamento de RRHH, realizaba tareas de Selección de Personal Shopper y dar la Formación para incorporar la consecución de objetivos.
- Análisis y realización de informes con KPI's semanales dando parte a ECI y a TSK.
- Participar en las negociaciones de nuevas aperturas y desarrollo del proyecto conjunto.
- Resolución de incidencias con Clientes Vip.
- Consecución de Ventas Estratégicas para la compañía. Cuentas construcción y despachos arquitectura.
- Realizar feedback semanal al departamento de Marketing con indicaciones de resultados y aportando nuevas promociones posibles.

[01/2011 - 03/2014] The Singular Kitchen Massalfassar S.L. - Regional Sales Manager - SECTOR MUEBLE, CONSTRUCCION Y RETAIL

- Atención directa al Público, venta y Negociación de contratos. 5 M €
- Gestión de marketing y comunicación (estrategia e implementación). Elaboración de campañas promocionales, presupuesto 300,000 €.
- Elaboración y Gestión del presupuesto de explotación y cumplimiento de objetivos
- Selección, Formación y Seguimiento de los Personal Shopper
- Control de calidad y postventa.
- Atención al franquiciado para una adaptación fácil y mejorar ratios de efectividad.

[07/2006 - 12/2010] Chef Cocinas Valencia S.L. - Responsable tienda y socio (Empresa Familiar) - SECTOR MUEBLE, CONSTRUCCION Y RETAIL

- Venta y Negociación Directa con Clientes. 3 M €
- Administración (Inventarios, albaranes, facturas, etc.)
- Control de Tesorería
- Apoyo a taller, logística y almacén.
- Realización de Mediciones, Diseños y Planos Técnicos. Programas de diseño AutoCAD, KitchenDraw, Autokitchen.
- Participar en las juntas ordinarias. Seguimiento de la presentación de cuentas.
- Participación en los planes de financiación en la nueva apertura de tiendas.

Educación y Formación

Estudios Universitarios

[09/2001 - 06/2005] Licenciatura Administración y Dirección de Empresas

Universidad de Valencia

[09/2005 - 06/2006] Business Administration.

Linköpings Universitet (Sweden)

Quinto y último año de carrera cursado en Suecia.

Formación Complementaria

[01/2015-09/2015] Diploma Coach Ejecutivo. Titulación ACSTH.

Escuela Europea de Coaching.

[02/2019] Curso como vender a grandes empresas.

Asociación para el Progreso de la Dirección. (APD)

[05/2019] Seminario Como evitar perder clientes por precios.

Asociación para el Progreso de la Dirección. (APD)

Idiomas (Lectura-Escritura-Conversación)

Inglés Alto-Alto-Alto

Castellano Nativo-Nativo-Nativo

Valenciano/Catalán Nativo-Nativo-Nativo

Otros Conocimientos

Marketing Inbound. Automatización en la generación y captación de Leads.

Social Selling

Mailchimp

High Ticket Closer

CRM (Dynamics, HubSpot, Zoho, Salesforce)

ERP (Odoo, Microsoft Navision)

Office 365 (Excel Avanzado)

Autokichen 3D

Winner 3D

Otra información

Mecanografía 200 pulsaciones p/m.

Hobbies: Lectura sobre habilidades sociales, inteligencia emocional, desarrollo personal. Running. Pádel.

Situación familiar: casado con 2 hijos.