

INFORMACIÓN PERSONAL

ID-40555

 08860 Castelldefels – Barcelona

16/12/1980

PUESTO SOLICITADO

Sales and marketing department manager

EXPERIENCIA PROFESIONAL

01/12/2017–presente Delegado Comercial

Luis Roca & Partners, Barcelona (España)

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa, coordinar la estrategia comercial junto al departamento de Marketing, desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas, consecución de los objetivos de venta estratégicos, definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales, desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía, negociar acuerdos comerciales con los clientes, analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas bajo la supervisión del Director General, identificar nuevas oportunidades de negocio y fidelizar la cartera de clientes existentes.

02/04/2017–17/11/2017

Delegado Comercial

Macrocin S.L., Madrid (España)

Gestión de grandes cuentas, distribuidores y cuentas clave en la zona de Aragón, Cataluña, Islas Baleares, Levante y Andorra para la empresa de alimentación Macrocin, perteneciente al grupo Araba Foods 21.

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa, coordinar la estrategia comercial junto al departamento de Marketing, desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas, consecución de los objetivos de venta estratégicos, definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales, desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía, negociar acuerdos comerciales con los clientes, analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas bajo la supervisión del Director General, identificar nuevas oportunidades de negocio y fidelizar la cartera de clientes existentes.

15/05/2014–20/12/2016

Delegado Comercial

Agente Comercial Freelance, Barcelona (España)

Gestión de distribuidores y cadenas de restauración en España para las marcas Moy Park y American Desserts.

Detectar oportunidades de negocio y ampliar la cartera de clientes, coordinar la estrategia comercial junto a la dirección de la compañía, desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas, consecución de los objetivos de venta estratégicos, definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales, desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía, negociar acuerdos comerciales con los clientes, analizar los datos de ventas para mejorar los resultados y crecer sosteniblemente bajo mi responsabilidad, identificar nuevas oportunidades de negocio y fidelizar la cartera de clientes nuevos.

05/03/2013–31/01/2014

Delegado Comercial

Lantmännen Unibake Spain, Barcelona (España)

Gestión directa de los distribuidores de congelado de la zona de Cataluña, Aragón, Islas Baleares, Levante, Andalucía, Gibraltar y Andorra. Reportando al Director General de la compañía en la zona Iberia.

Comercializando masas Congeladas, pan de pita, bollería danesa y Croissanterie, bajo las Marcas de Schulstad, Hatting y Pastridor.

Apoyando a la fuerza de ventas del distribuidor a través de acciones comerciales o comandos de venta para desplazar a nuestros competidores en los clientes finales y garantizando el éxito en la Introducción de nuevas referencias en el mercado Horeca.

05/03/2011–03/02/2013

Delegado Comercial Spain

VION Food Corporate
08006 Barcelona

Key Account Manager Spain en la división de Food Service en Salomon FoodWorld. Gestión integral de la marca en el mercado horeca español, realizando la negociación directa con los distribuidores y grandes cuentas nacionales y las cadenas de restauración.

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa, coordinar la estrategia comercial junto al departamento de Marketing, desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas, consecución de los objetivos de venta estratégicos, definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales, desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía, negociar acuerdos comerciales con los clientes, analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas bajo su responsabilidad, identificar nuevas oportunidades de negocio y fidelizar la cartera de clientes existentes.

Sector de actividad Alimentación

06/09/2008–10/01/2011

Delegado Comercial

Sara Lee
08019 Barcelona

Area Sales Manager Food Service Marcilla Coffee Systems Cataluña. De las marcas Marcilla, Soley, Hornimans y Natreen. Funciones: Gestión de ctes, distribuidores, centrales de compra, colectividades, bares y Rtes.

Sector de actividad Alimentación y bebidas

02/08/2004–10/07/2008

Delegado Comercial

McCain Foods
28016 Madrid

Visita a bares, restaurantes, hoteles, cadenas de hostelería, pistas de skí, caterings y parques temáticos de la zona de Cataluña, Islas Baleares, Aragón y Andorra.

Esta actividad la compaginaba con la gestión directa de los comandos de venta a cliente final con el apoyo de la fuerza de ventas del distribuidor de la zona asignada por el Director nacional de ventas con la finalidad de introducir nuevas referencias en el mercado o desplazar a la competencia.

Puntualmente colaboraba con el Area Manager en la negociación directa de los distribuidores de zona, elaborando planes y estrategias para dar de alta a un nuevo cliente potencial para la compañía.

Sector de actividad Alimentación

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

15/09/1997–21/06/1998

COU

Nivel 4 EQF-MEC

Escola La Ginesta, Castelldefels (España)

Ciencias

14/09/1994–21/06/1997

BUP

Nivel 4 EQF-MEC

Colegio Sant Ferran, Castelldefels (España)

Ciencias

14/09/1986–22/06/1994

EGB

Nivel 5 EQF-MEC

Colegio Sant Ferran, Castelldefels (España)

COMPETENCIAS PERSONALES

Lengua materna español

Lenguas extranjeras

catalán/valenciano

inglés

italiano

COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
C2	C2	C2	C2	C2
C1	B2	B1	B1	B1
A2	A2	A2	A2	A1

Niveles: A1 y A2: usuario básico - B1 y B2: usuario independiente - C1 y C2: usuario competente
[Marco común Europeo de referencia para las lenguas](#)

Competencias comunicativas

Gran espíritu de equipo, buena capacidad para adaptarme a ámbitos multiculturales que he obtenido durante mi experiencia laboral en diferentes ciudades españolas y países europeos.

Buena capacidad de comunicación adquirida durante mi experiencia como responsable de ventas.

Competencias de organización/gestión

Capacidad estratégica relacionada con el qué de la organización, su sentido, visión y misión

Capacidades de gestión referidas al cómo de la organización o habilidad para acopiar, organizar y operar los recursos para el logro de los propósitos de la organización y tomar las decisiones pertinentes sobre la producción y la capacidad de adaptación a las circunstancias de los mercados cambiantes.

Capacidades relacionales relativas al con quién o habilidad de analizar el entorno y aprovechar las oportunidades, estableciendo alianzas, redes y comunicación con empresas, instituciones y agentes externos a la organización.

Capacidades técnicas relacionadas con la capacidad innovar productos, procesos productivos, de distribución y comercialización en los renglones específicos de la iniciativa.

Competencias relacionadas con el empleo

- Canalizar todas las relaciones de la compañía con los clientes asignados.
- Establecer las relaciones de la empresa con cada uno de los clientes
- Detectar las necesidades del cliente y convertirlas en oportunidades de negocio
- Aplicar la estrategia, planes y objetivos de la empresa, asumiendo la responsabilidad de su cumplimiento
- Conocer la actividad del resto de las personas de la compañía asignadas a la cuenta, o que tengan relación directa o indirecta con ella: Desde los product managers y demás responsables de desarrollo de producto, hasta los GPs (gestores de punto de venta), equipos de atención al cliente, o posibles distribuidores.
- Estudiar y obtener información sobre la competencia, el mercado, desde el punto de vista de la compañía y del cliente.
- Elaborar y controlar el presupuesto de ventas, en volumen, en valor, y por supuesto en margen de contribución, proponiendo y aplicando las medidas necesarias en caso de desviación.
- Y por supuesto, negociar directamente las condiciones de venta para conseguir esos objetivos de facturación y rentabilidad.

Competencias digitales

Buen comando de las herramientas Microsoft Office™ (Word™, Excel™ and PowerPoint™).

Conocimientos básicos de aplicaciones de diseño gráfico (Adobe Illustrator™, PhotoShop™).