

ID-47998 IGNACIO

Barcelona, IESE EMBA 2024



Profesional con + 7 años de experiencia en el departamento de ventas y marketing. Me apasiona diseñar e impulsar estrategias de marketing y ventas, liderar equipos hacia resultados y me encanta trabajar tanto en start-ups como en empresas multinacionales.

Me considero una persona activa y extrovertida, capaz de adaptarme rápidamente a los cambios y que me divierte descubrir nuevos y diferentes horizontes. Impulso a los equipos con energía positiva y disfruto trabajando en entornos acelerados donde la gestión del cambio y las buenas habilidades de organización son imprescindibles. Siempre tengo curiosidad por probar nuevas ideas y desafiarme a mí mismo para repensar e innovar siempre que sea posible.

He gestionado equipos en distintos sectores. Me considero un profesional equipado para liderar y conducir equipos a su máximo potencial. Apoyar el crecimiento de las empresas y las personas es uno de mis mayores impulsores.

EXPERIENCIA LABORAL

NESTLÉ S.A – NESPRESSO

Abril 2019 – Julio 2022

Key Account Manager: Conocer y analizar el mercado, su evolución, anticipar tendencias futuras y convertir los hallazgos en estrategias o conceptos de valor • Comprender los conocimientos de los consumidores, el comercio y el mercado mediante el dominio de las herramientas analíticas disponibles en el mercado • Comprender, comprobar y utilizar los datos del mercado del café (p. ej., NIELSEN, GFK, CRM). • Penetración de Nespresso HH y regiones • Evolución de las cápsulas de café en KA's respectivamente, incluidas otras marcas • Implementación y desarrollo de la estrategia de crecimiento de KA y recomendación de acciones para cumplir con los objetivos, en base al Plan Operativo • Desarrollar e implementar planes KA y garantizar que las partes interesadas clave (internas y externas -MP) estén alineadas con ellos • Búsqueda y prospección de nuevas cuentas nacionales. Evalúe su potencial y desarróllelo junto con la organización de campo. • Lanzamiento de nuevos productos • Negociar el plan KA anual (seguimiento del Plan MP también) • ROI de actividades promocionales en el KA • Construir una relación sólida con cuentas nuevas y existentes. • Negociar con el KA las acciones y actividades necesarias para establecer a Nespresso como líder de categoría • Generar interés/demanda a nivel de KA en la categoría al comunicar las tendencias y desarrollos de los consumidores y el posicionamiento premium de Nespresso. • Establecer objetivos anuales por cuenta clave y desarrollar un plan operativo y de negocios de cuenta clave detallado. • Gestión de pérdidas y ganancias. Negociación de acuerdos comerciales, márgenes, rappels, etc. • Garantizar la comunicación interfuncional dentro de Nespresso sobre las actividades (F&C, RRHH, Retail, Supply Chain, Marketing, CRC) • Previsión de las cuentas • Alinear la oferta global de máquinas con la demanda del consumidor y la estrategia de mercado compartiendo las actividades comerciales y de marketing de Nespresso. • Controlar y asegurar un nivel de stock suficiente por cuenta. Servir de enlace con el socio de la máquina y la oficina de compras y KA.

Aptitudes: SAP CRM · Coordinación de proyectos · Liderazgo · Microsoft Excel · Microsoft Power BI · Microsoft PowerPoint

VALDEOLIVAS S.L

Noviembre 2018 - Noviembre 2019

CEO y Fundador: Responsable de la empresa dedicada a la distribución de productos de alimentación en el canal Horeca en Barcelona. • Desarrollo de negocio desde cero. Facturación de 98.000 euros al año. • Estructura organizacional de 4 empleados. Venta on/offline. • Responsable de la empresa dedicada a la distribución de productos de alimentación en el canal Horeca en Barcelona. • Desarrollo de negocio desde cero. Facturación de 98.000 euros al año. • Estructura organizacional de 4 empleados. Venta on/offline.

Aptitudes: Pequeña empresa · Desarrollo empresarial · Dirección y desarrollo de equipos de trabajo · Gestión · Liderazgo · Estrategia empresarial · Espíritu empresarial

ALDI SUPERMERCADOS S.L.

Julio 2016 -Noviembre 2018

Area Manager: Responsable de la cuenta de explotación de una red de 5 tiendas con una facturación total aproximada de 2 millones por mes. Búsqueda de nuevas oportunidades. •Reducción de costes y búsqueda de sinergias. •Adecuación del plan comercial de cada una de las tiendas para la consecución de los objetivos comerciales. •Selección, contratación y seguimiento de un equipo de 80-100 personas. •Reportando a la gerencia. •Participación en varios proyectos con otros departamentos (Logística, marketing y compras)•Responsable de la cuenta de explotación de una red de 5 tiendas con una facturación total aproximada de 2 millones al mes. Búsqueda de nuevas oportunidades. •Reducción de costes y búsqueda de sinergias. •Adecuación del plan comercial de cada una de las tiendas para la consecución de los objetivos comerciales. •Selección, contratación y seguimiento de un equipo de 80-100 personas.

• Reportando a la gerencia. •Participación en varios proyectos con otros departamentos (Logística, marketing y compras)

Aptitudes: Gestión de proyectos · Ventas y marketing · Gestión de relaciones con clientes (CRM) · Microsoft Excel · Microsoft Power BI · Salesforce.com · Gestión de pérdidas y ganancias · Microsoft PowerPoint · Liderazgo de equipos

TELEFÓNICA-MOVISTAR S.A

Julio 2015 – Julio 2016

Business Development Specialist: Ayudar a definir e implementar estrategias de crecimiento junto con clientes clave dentro de la empresa que permitan a Telefónica tener éxito. • Desarrollar clientes nuevos y existentes dentro de firmas de grandes cuentas a través de la divulgación continua y reuniones presenciales/virtuales ad hoc, y construir relaciones significativas con las partes interesadas clave. • Participar en diversos proyectos de transformación digital de la empresa

- Gestión de equipos (2 personas)

ESTUDIOS

IESE BUSINESS SCHOOL

En curso

Executive MBA 2024

EAE BUSINESS SCHOOL

2018- 2019

Máster en Dirección comercial y Márketing
Minor en Big data y Ecommerce

UNIVERSIDAD DE NAVARRA

2011-2015

Grado en Economía y Minor en Derecho

OTROS

- Becario Alumni: Promedio dentro del mejor 5% de la clase ☐ Semifinalista del concurso de resolución de casos sobre empresas. Case Competition.
- Voluntariado con Cooperación internacional, Cruz Roja y Cáritas
- Escritor diversos artículos de opinión (Diario de Navarra y Heraldo de Aragón)

IDIOMAS

Español: Lengua Nativa

Inglés: Nivel C1 (Avanzado)
Catalán: Nivel B2 (Intermedio)

Francés: Nivel B2 (Intermedio)