

ID-38575 Marcos



Lugar y fecha de nacimiento: en España, 30-Agosto-1983

Permiso de conducir.

PERFIL PROFESIONAL

Profesional joven y con experiencia en desarrollo de negocio, ventas y trade marketing, tanto a nivel Nacional (España) como Internacional (LATAM), en Gran Consumo y HORECA. Licenciado en A.D.E y Máster en Comercio Exterior. Orientado a resultados, don de gentes, proactivo, empático, optimista y excelente comunicador. Adaptable al entorno y acostumbrado a trabajar en ambientes multiculturales y multidisciplinares.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

www.nomen.es ARROCERÍAS DEL DELTA DEL EBRO y SECCIÓN DE CRÉDITO SOC. COOP

Marz 2016- Act

- K.A.M para clientes nacionales y regionales de: Madrid, Galicia, Las Castillas y Asturias.
- Gestión y control de clientes gran consumo y centrales de compra HORECA en mis zonas de influencia.
- Gestión, control y apertura de nuevos distribuidores orientados al canal de alimentación tradicional.
- Control presupuestario y negociación de plantillas anuales.
- Elaboración de cuentas de explotación para acciones con clientes.
- GPV de los centros más importantes de mis áreas.
- Apertura de nuevos clientes gran consumo y HORECA.
- Manejo de una facturación importante.
- Colaboración en los comités de envases, marketing e I+D.
- Elaboración mensual de CRM, Calendarios de reuniones, Mapping de surtidos, hojas de promociones, plantillas internas...

www.igape.es INSTITUTO GALLEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA, DESPACHO DE MÉXICO

Enero 2014-Dic 2015

- Experiencia internacional, Ventas y Marketing, en la Oficina Comercial de México para la identificación, promoción y desarrollo de negocios entre empresas Españolas en México y LATAM.
- Abrir Mercado y conseguir nuevos clientes, estudios de mercado, análisis de empresas, definir y asesorar estrategias de entrada, realización de agentas comerciales, seguimientos.
- Búsqueda de socios comerciales para la implantación en el país.
- Representación de marcas sin presencia en el país, apoyo institucional, logístico, RRHH.
- Presencia en ferias internacionales de alimentación más importantes de LATAM.
- Manejo de un equipo multidisciplinar compuesto por analistas de mercado y abogados, con la supervisión de un director de oficina. (Lic. José Ángel Santamarina, actualmente consejero económico comercial de México en Brasil. (Pueden pedir referencias, si gustan)
- Realización de misiones comerciales a México de empresas Españolas, y apoyo en las reuniones comerciales.
- Marketing y manejo de marcas en eventos promocionales, “Catas” y “Show Room” entre otros.

- Director de centro de una unidad productiva, movilidad geográfica nacional, formando y dirigiendo equipos diferentes de trabajo en toda la geografía nacional, de sur a norte con base en Madrid.
- Apoyo a diferentes áreas de trabajo, disposición del producto en la tienda, eventos promocionales, gestión de gastos, contabilidad interna.
- He aprendido sobre las cadenas de alimentación en España, filosofía, maneras de incorporar nuevos productos, desde la parte del comprador en España.
- Manejo de un equipo de multidisciplinar.

www.oterodist.com FABRICANTE Y DISTRIBUIDORA DE MARCAS DE DULCES Y CHOCOLATES A NIVEL NACIONAL 2009-2012

- Apertura de clientes a nivel nacional, consiguiendo abrir mercado en 5 cadenas Retail, trabajando principalmente con alimentación impulso.
- Experiencia con jefes de compra de supermercados, grandes superficies, HORECA y Retail en general en España y Portugal.
- Habitualmente trabajando con presión y aportando ideas sobre nuevos canales de comercialización.
- Lideré un proyecto que actualmente está sigue beneficios, incorporando alimentos de impulso en cadenas Retail not Food.
- Búsqueda de socios distribuidores autónomos a nivel nacional.
- Manejo de un equipo formado por un administrativo, un repartidor, tres vendedores, y un analista.
- Organización de eventos de Marketing para promocionar la marca.

www.miguelañez.com DISTRIBUIDOR DE CAMELOS Y CHOCOLATES, (ZONA PORTUGAL Y NORTE DE ESPAÑA)

- Representante de la marca para la provincia de Pontevedra.
- Abriendo nuevos clientes y visitas a HORECA y cadenas de alimentación regionales
- Gestión de los reponedores para la perfecta colocación del producto en el lineal.
- Gestión de cabeceras y campañas especiales para Navidad, Pascua, hablando con los responsables de cada sección.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Administración y Dirección de empresas, especialidad **ventas y Marketing** (05-10), con **experiencia en el extranjero**

por un año académico en República Checa (07-08), y con repetidas experiencias de prácticas en el Banco Caixa Xeral S.A.

Máster en Comercio Exterior (11-12) con énfasis en LATAM y en el funcionamiento del **mercado nacional (España)**, seguidamente de prácticas en una empresa aprovisionadora de buques www.arvi.org.

Actualmente estoy cursando un Master en Dirección Comercial y Gestión de Cuentas en **EAE Business**.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Beca Erasmus en República Checa de un año académico impartándose íntegramente en inglés (08-09)
- Voluntario en el Departamento de Relaciones Internacionales en la Universidad de Vigo (2 años, 08-10)
- Curso de gestión de empresa familiar en entornos internacionales. (2010)

IDIOMAS

- Castellano y gallego Bilingüe.
- Inglés nivel B2 (Common European Framework)
- Portugués B2 (Common European Framework)
- Checo A2 (Common European Framework)

OFIMÁTICA Y PROGRAMAS DE GESTIÓN

- Microsoft Office y MAC OS X, Nivel usuario profesional
- Internet y Bases de Datos Nivel Avanzado
- Manejo de las Redes Sociales Nivel Profesional, (Community Manager de la Oficina Xunta de Galicia Internacional)