

ID-48656. Víctor



Datos personales



Barcelona



Lugar de nacimiento: Barcelona



Nacionalidad: Española



A + B



Habilidades

Toma de decisiones



Visión estratégica



Orientación a resultados



Comunicación



Adaptación al cambio



Idiomas

Castellano



Catalán



Inglés



Hobbies e intereses

■ Snowboarding

■ Running

■ Viajar

Competencias

■ Espíritu emprendedor

■ Agilidad

■ Liderazgo

Perfil

Gran parte de mis conocimientos y habilidades profesionales las he adquirido en una multinacional de gran consumo donde he tenido la oportunidad de desarrollarme en distintas áreas con diferentes grados de responsabilidad, destacando los 6 últimos años por liderar equipos de venta multicanal, desarrollar estrategias donde el consumidor es el centro de toda decisión e implementando la Metodología LEAN (FFwd), permitiéndonos alcanzar los objetivos antes y mejor.

Constantemente busco nuevos retos donde poder aprender y desarrollar mis habilidades, ofreciendo la mayor dedicación y esfuerzo para dar excelentes resultados de forma honesta.

Formación

MBA-MASTERINBUSINESSADMINISTRATION

10/2007 - 06/2008

ESERP BUSINESS SCHOOL, BARCELONA

DIPLOMADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

10/2003 - 06/2007

ESERP BUSINESS SCHOOL, BARCELONA

Experiencia

Sales Manager

11/2016 - presente

Philip Morris International, Cataluña

Crear y liderar equipos de ventas para la implementación de un nuevo modelo de negocio en Cataluña, de acuerdo con la visión a largo plazo de la compañía. (60 personas a mi cargo, pudiéndose incrementar dependiendo del proyecto, duplicando el tamaño si fuera necesario).

Desarrollo e implementación de la estrategia para IQOS en Cataluña (configuración del equipo, organización y presupuesto).

- Evaluar nuevos canales, oportunidades de negocio y definir actividades enfocadas al consumidor para una mejor experiencia con la marca.
- Gestión de proyectos relacionados con planes de activación para maximizar el impacto de los RRP's, analizando las actividades más efectivas y poder maximizar el Retorno de la inversión (ROI).

Principales Logros:

- Consolidar Barcelona como ciudad clave para el desarrollo de IQOS

Sales Supervisor

03/2014 - 10/2016

Philip Morris International, Barcelona

Coordinar y planificar eficientemente todos los recursos asignados a mi zona, en línea con la estrategia para lograr los mejores resultados de negocios en cuanto a volúmenes de ventas, distribución, contactos de consumidores y promociones. (2 para cada canal con un total de 8 personas a mi cargo)

Principales Logros:

- Desarrollo de 5 miembros del equipo a posiciones superiores.
- Recuperar el liderazgo de Marlboro en Barcelona tras perderlo en 2008.
- Mejores resultados de ventas Nacionales en la implementación de RRP (Solaris P4).

Commercial Planning Executive**01/2013 - 02/2014**

Philip Morris International, Madrid

Responsable del análisis Nacional de las principales variables de ventas, distribución, logística y herramientas para alinear estrategias entre los departamentos de Ventas y Marketing.

Principales Logros:

- Premio “Well Done” por el desarrollo y formación de nuevas aplicaciones para la fuerza de ventas.

SALES REPRESENTATIVE**07/2010 - 12/2012**

Philip Morris International, Barcelona

Responsable de aumentar el conocimiento de la marca, la visibilidad y la disponibilidad de los productos de PM en diferentes canales (Estancos & Horeca) así como la definición, ejecución y seguimiento de un plan de negocios anual para el área designada.

Principales Logros:

- Premio “Well Done” por involucración, participación, medición y propuestas de todas las acciones comerciales importantes llevadas a cabo en tu territorio. Además de la búsqueda de nuevas oportunidades para el desarrollo de las marcas en mi zona.

SALES REPRESENTATIVE**09/2009 - 06/2010**

Flexiplán, Cataluña

Auditor de acuerdos y responsable de aumentar el conocimiento de la marca y la disponibilidad de los productos de PM en canal Horeca en una geografía asignada.

Principales Logros:

- Incorporación a Philip Morris Spain.

COMERCIAL ADMINISTRATIVO**10/2007 - 01/2009**

Caixa Laietana, Barcelona

Venta y asesoramiento de productos financieros a clientes así como recopilar información sobre el mercado y sus clientes potenciales.

ADMINISTRATIVO**03/2007 - 09/2007**

Bankinter, Barcelona

Responsable de caja y asesor de productos financieros a cliente de la sucursal así como recopilar información sobre el mercado y sus clientes potenciales.

Habilidades y competencias

Posibilidad de aportar formularios de mis supervisores directos para contrastar las valoraciones indicadas sobre habilidades y competencias de currículum.