

Juan Carlos S.

Fecha Nacimiento: 10/05/1971



Licenciado en ciencias económicas y diplomatura en marketing con experiencia en las áreas de marketing, trade marketing gran consumo y comercial export, adquirida en importantes empresas multinacionales y nacionales. Habitado a desarrollar estrategias comerciales y de marketing de productos de alimentación, health-care, cosmética, limpieza del hogar y vinícola. Familiarizado con el desarrollo y la definición de estrategias para el plan comercial con las cuentas claves y la gestión del punto de venta (merchandising). Negociación y venta B2B, sector packaging, gestión de proyectos. Analítico, orientado al servicio, con dotes de comunicación, trabajo en equipo, capacidad de asumir retos, trabajar bajo presión y con autonomía. Dominio de idiomas inglés y francés.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Sep´17- Nov´2019 **SIMEX/BRINOX S.A.- Export Area Manager [Consultor].- (Productos Sanitarios para Colectividades/Bricolaje-House Hold)** Responsable de la iniciación y creación de la cartera de clientes dentro las regiones asignadas. Región foco: Europa. Apertura de mercados: Bélgica/Holanda/Alemania. Análisis de mercados y búsqueda de distribuidores en países foco. Realización del plan de negocio por cuentas y país. Captación de nuevos clientes internacionales (distribuidores y empresas fabricantes). Realización de estudios de mercado por país y clientes potenciales para analizar la mejor estrategia por país. Aproximación y negociación con distribuidores, adecuación de producto a los requerimientos y normativas de los nuevos mercados foco y definición de tácticas de promoción y venta.
- Oct´15- Ago´17 **KH-LLOREDA S.A.- Export Area Manager.- (Productos de limpieza); zona Latinoamérica, África y Asia.** Responsable del mantenimiento de la cartera de clientes dentro las regiones asignadas. Países foco: Chile/Colombia/México. Apertura de mercados: Perú, Uruguay y China. Análisis de mercados y búsqueda de nuevos distribuidores en países foco. Realización del plan de negocio anual por cuentas y país. Implementación de estrategias de valor añadido. Gestión interna de nuevos proyectos para adecuación a los requerimientos y normativas de los nuevos mercados foco. Incremento de la distribución y refuerzo de la imagen de marca.
- Julio´14- Sept´15 **BORGES MEDITERRANEAN GROUP S.A.-Key Account Manager Int.-(Sector Aceite de Oliva / Alimentación);** Ejecución de la política comercial internacional de la compañía en la zona de África y Europa Occidental. Responsable de captación y mantenimiento de la cartera en las regiones asignadas. Incrementar distribución y refuerzo de la imagen de marca en cada mercado- desarrollo de distribuidores y canales; análisis de mercados y búsqueda de nuevos distribuidores en países de mayor crecimiento, estrategias de valor añadido - Control de PNL y Gross Margins Equity.
- Agosto´12- Junio´14 **CELLOGRAFICAGEROSA S.A.-Export Area Manager.- (Sector Packaging Alimentación);** Ejecución de la política comercial internacional de la compañía en la zona de África y Latinoamérica. Responsable de captación y mantenimiento de la cartera de clientes dentro del sector packaging e impresión flexo-gráfica, consecución de proyectos, negociaciones con cuentas claves y agentes comercial. Responsable de dirigir y coordinar estrategias por país y tipo de agentes locales.
- Abril´11- Julio´12 **EXPORTMEX S.L-Entrepreneurship (VINOS MARLÉRE)-Business Manager ESP.- (Sector Vinos y Alimentación [retail]);** Funciones de agente comercial/ representación de la marca de vinos franceses en España. Gestión integral de la Marca (plantillas y negociación de tarifa anual; apertura de cartera en canal Horeca; Vinotecas + labores propias de importación /comercialización y promoción. Actividad combinada con: Representación comercial de varios fabricantes de México (Alpura, Marina Azul; Jumex...) y distribuidores en África subsahariana ->Categorías: Conservas, Leche en polvo, Zumos.

- Junio '07- Abril '11 **COMERCIAL GALLO S.A.- Export Área Manager (Sector alimentación + retail + venta industrial 2009-2011)**; Responsable de la exportación de sémola y derivados del trigo a los principales productores locales en la zona de África, Medio Oriente y cuenca mediterránea, explotación y análisis del mercado, prospección y apertura de nuevos mercados, planes de negocio anual por cuenta y país.
COMERCIAL GALLO S.A- Export Área Manager (Sector alimentación + retail 2007-2009); Ejecución de la política comercial internacional de la compañía en la zona de Francia, Norte de Europa, Europa del este y Norte/Centro América/caribe). Explotación y análisis del mercado. Prospección y apertura nuevos de mercados, planes de negocio anual por cuentas y país.
- Abril '04- Junio '07 **PFIZER CONSUMER HEALTH CARE- Trade Marketing Manager (Sector farmacéutico-retail)**; Elaboración planes de trade marketing, análisis por canal de distribución, responsable del plan promocional por canal, diseño de acciones ad-hoc cuentas regionales por canal, mass-market/parafarmacia/cash y red de ventas; gestión y elaboración del presupuesto anual. Desarrollo, de acciones promocionales por canal/Merchandising. (1 persona a mi cargo)
- Abril '03- Sept '03 **COPESCO-SEFRISA (Esp). Product Manager**; A cargo de la gama de productos alimenticios destinados a los canales cash & carry/hostelería y tradicional. (Contrato temporal de substitución por maternidad)
- Junio '99- Sept '02 **L'ORÉAL PARÍS (Mex)- División Público. - Trade Marketing & Merchandising Manager**; Coordinación e implementación del "Category Management" dentro del área de trade marketing (Equipo de 2 personas).
- Marzo '96- Mayo '99 **ALLIED-DOMECQ (Mex). Coordinador de Medios publicitarios/Asistente de Marca**
Análisis y planificación de Medios. Coordinación de agencias de publicidad, estudios de mercado y control de presupuestos publicitario y promocional.
-

FORMACIÓN

- Master en Comercio Electrónico - Universidad de Barcelona (UB) 2002-2003
- Diplomado en Marketing - Instituto Tecnológico de Estudios Superiores De Monterrey 1998-1999
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales - Universidad de las Américas A.C. 1991-1996

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Cursos- Entrepreneurship (150 hrs)/ PNL(112hrs)/ Tácticas Negociación (50hrs)/ Gestión de base de datos- Data base (90hrs)/ Creación Páginas WEB 65(hrs)/ Networking (20 hrs)- 2012
- Curso Certificado en Técnico en Comercio Exterior en S.O.C.(610 hrs) - 2011
- Diplomado en Marketing Internacional en I.T.E.S.M.-Bancomext.(140 hrs) - 1997
- Desarrollo de proyectos (P.E.R.T, GANT) en la Universidad de las Américas A.C. (50 hrs) -1996

INFORMÁTICA: XP-Microsoft Office (Nivel usuario), Oracle- Access, Project 2000, Internet browsers

IDIOMAS: Castellano (lengua materna), Inglés (avanzado), Francés (alto), Catalán (Medio)

LOGROS: ÁREA MARKETING -TRADE-MARKETING & COMERCIAL EXPORT

- Aplicaciones de línea e introducción nuevos productos x Categoría Retail (Crecimiento anual de +22%vv.AA) - Apertura de nuevos Distribuidores (Perú-Uruguay)- (KH Lloreda).
- Apertura de nueva cuenta: 120.000€ adicionales 2013 de facturación en Nigeria (Gerosa).
- **Apertura y consecución de 2 nuevas cuentas.** Aportación de 800.000€ a la facturación anual (Gerosa).
- **Introducción de novedosa gama de Vinos Gastronómica** en el canal gran distribución, desarrollo de los canales prioritarios de venta para la obtención de distribución- Segmentación por tipología de clientes, gestión e implementación de la política promocional acordada conjuntamente con el fabricante. Preparación y presentación de catálogos a clientes de la zona, ubicación de los mercados claves y definición de prioridades de crecimiento (Marlère / Exportmex).
- **Plan estratégico para desarrollo de exportación en África Occidental**, investigación, obtención de información de la zona, análisis y determinación del potencial de la región y plan de acción. Ubicación de los mercados claves y definición de prioridades de crecimiento (Gallo).
- **Determinación de factores clave** para apertura, explotación y recuperación de cuota de exportación en los países del mercado de África occidental y Medio Oriente (Gallo).

- **Apertura e introducción de una nueva gama de productos diseñados ad-hoc a los requerimientos del canal “Specialty” en el Mercado Norteamericano.** Prospección contacto y desarrollo de distribución en EUA, (Costa Este, Tri-State área) y medio oeste americano (Chicago y estados aledaños a los grandes lagos) (Gallo).
- **Introducción y distribución directa en las principales cadenas gran consumo** de la línea de productos (Pasta) en las cuentas claves de Polonia, Eslovaquia, Finlandia (Carrefour/Tesco/Metro/Makro/Iki) y definición de la estrategia para el plan comercial y promocional así como la gestión punto de venta, merchandising (Gallo)
- **Implicado en el proyecto de desarrollo e implementación del Category Management plan Matricial:** Escaparate y documento interactivo digital de seguimiento de la gestión por categorías y seguimiento del plan de cuentas comercial de la empresa, por canal y por cuenta clave/nacional y regional (Pfizer).
- **Líder de proyecto de automatización punto de venta y gestión de categorías,** implementación de sistemas de gestión de punto de venta (PDA)- optimización de surtidos y recomendaciones de gestión por categorías en canal gran consumo/ D&P y parafarmacias (Pfizer).
- **Desarrollo de nuevos productos,** implementación de promociones para el canal tradicional del bacalao congelado y salado. Ayuda a la fuerza de ventas para el canal de Cash & Carry en la gama de productos de bacalao y salmón ahumado (Copesco).
- **Lanzamiento de Garnier (Fructis) en México** con desarrollo de materiales ad-hoc para PDV, coordinación de las acciones por canal e implementación de las exhibiciones alineado con los medios de publicidad
- **Optimización en 30% de la inversión publicitaria** para diferentes categorías de productos alimenticios, vinos y licores. Análisis de medios y evaluación de medios alternativos, como impresos y electrónicos (Domecq).

DATOS PERSONALES: Casado, 2 hijos, Disponibilidad para viajar
