



ID-56729 MANUEL

Senior National Key Account Manager

Jefe de Ventas – Area Manager

Gestor de cuentas clave y jefes de ventas con más de 17 años de experiencia en FMCG, Horeca y eCommerce.

Analítico, organizado, versátil, con iniciativa, orientado al objetivo y al cliente, con gran capacidad negociadora, de toma de decisiones y gestión de equipos

TELÉFONO:

MAIL:

RESIDENCIA:

Movilidad geográfica España

IDIOMAS:

Inglés	Intermedio
Francés	Intermedio
Castellano	Nativo
Catalán	Nativo

APTITUDES:

- Gestión de presupuestos
- Análisis de mercado
- Sólidos conocimientos Técnicas de Venta y Marketing
- Interpretación P&L y análisis financiero
- Conocimientos procesos logísticos
- Negociación y resolución de conflictos
- Análisis datos Nielsen e IRI
- Digital & Ecommerce Marketing

FORMACIÓN:

Titulación

- **MBA.** ESERP Business School (2015-2016)
- **Postgrado en Dirección Comercial, Marketing y Ventas.** Universidad Alfonso X El Sabio (2008-2009)
- **Postgrado en Administración y Gestión de Empresas para no economistas.** Universitat de les Illes Balears – (2010-2011)
- **Diplomatura en Turismo.** Universitat de les Illes Balears. (1998-2002)
- **Programa en Estrategias de Omnicanalidad & Ecommerce.** ESADE Online (2019)
- **WINE SET LEVEL 2.** Outlook Wine (2019)

Informática

- Usuario avanzado: Paquete Office, SAP, CRM

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

VILEDA PROFESSIONAL desde febrero 2022

SALES AREA MANAGER ISLAS BALEARES

Funciones:

- Gestionar distribución, motivar y formar su equipo ventas.
- Captación nuevas cuentas.
- Prescripción y formación usuario final (hoteles, hospitales, residencias ancianos,...)
- Detectar oportunidades de mercado.

GRUPO CODORNÍU de Julio 2003 a Diciembre 2020

SENIOR NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER ESPAÑA (On trade & Ecommerce)

Logros y proyectos:

- Desarrollo e implementación de la política comercial y política de captación de clientes en Horeca & eCommerce.
- Captación de clientes como AREAS, Gate Group, Iberostar Hotels, Sercotels, Hipotels, Cap Vermell Grand Hotel,...
- Rentabilizar la cuenta IOS-Dufry (antes ALDEASA), mediante la gestión de categoría y optimización de recursos.
- Triplicar el margen de contribución de la cartera de negocio asignada.
- Firmar acuerdos de cobranding y MDD a L.P. con operadores eCommerce.

Funciones:

- Gestionar y captar, a nivel nacional, cadenas hoteleras y restauración, colectividades, travel retail, convenience y loteros Navidad.
- Gestionar y captar nuevo negocio en entorno digital (pureplayers y marketplaces)
- Negociar tarifa, plantillas, precios, acciones promocionales y estrategia visibilidad, garantizando óptimo sell-out.
- Liderar al equipo de gestores comerciales de las diferentes regiones de España.
- Elaborar y hacer seguimiento del presupuesto anual de ventas y plv.
- Desarrollar Business plan anual por cliente y subcanal.
- Desarrollar e implementar acciones de fidelización para cadenas nacionales y sus puntos de venta.
- Control P&L (fact. Volumen, cogs, margen,...). Corregir desvíos.
- Análisis patrones de consumo → Gestión de categoría.

KAM REGIONAL / JEFE DE VENTAS ILLES BALEARS (Off & On Trade)

Logros y proyectos:

- Incrementar ventas cada campaña de Navidad.
- Gestionar con éxito la transición de la reposición, por parte de la empresa, a la externalización del servicio por terceros.

Funciones:

- Negociar plantillas, tarifas y actividad promocional con los principales clientes del área asignada.
- Pactar productos en carta, folletos y acciones volumen.
- Liderar equipos de venta y hacer visitas de acompañamiento.
- Análisis P&L y corrección desvíos.

BACARDÍ-MARTINI de Marzo 2002 a Junio 2003

GESTOR PUNTO DE VENTA ILLES BALEARS (On & Off Trade, Noche)

Funciones:

- Captar y fidelizar clientes.
- Implementar acciones de visibilidad y ventas impulso.
- Coordinar azafatas y gestión de eventos.