



PERFIL

Apasionado por el mundo comercial. Inicié mi desarrollo profesional como gestor punto de venta, para luego ir creciendo profesionalmente en la gestión y analista de cuentas que ha sido mi última posición como KAM de grandes cuentas. Me encuentro en búsqueda activa de un nuevo reto donde aportar toda mi experiencia comercial y seguir creciendo profesionalmente.

EXPERIENCIA Y LOGROS



KH Lloreda, S.A.

Productos de limpieza. Gran consumo. Empresa familiar. Venta: 50 M€.

KAM Andalucía, Levante y Extremadura

sep16 – abr23

- Capacidad creativa Proactividad en la búsqueda de soluciones Orientación a resultados Capacidad de trabajo en equipo Capacidad analítica.
- Gestión de cuentas claves de la zona Andalucía, Levante y Extremadura en canal supermercados (grupo Hermanos Martin, Piedra, Deza, Maskom, Coviran, Grupo SPAR, CASH FAMILY...) mayoristas y Cash & Carry.
- Negociación de condiciones de ventas.
- Negociaciones de plan promocional y gestión e implantación de estos, trabajando con los departamentos de Trade y Marketing. -Análisis de promociones y rentabilidad
- Responsabilidad sobre la cuenta de explotación del cliente, controlando el impacto de inversiones o cambios logísticos.

Logros

- Mejora de la gestión en canal vertical y horizontal con orientados a resultados.
- Plan de desarrollo del negocio. Incremento facturación en las cuentas asignadas 2016 vs 2022 +30%.
- Rentabilidad en cuentas del canal horizontal.
- Estabilización de precios en canal mayor y de pvp en CASH FAMILY.
- Acción penetración en mayor número de clientes con Qg en KH7 en Andalucía y colocación de expositores en 2017 consiguiendo +60% facturación.

KAM Andalucía

jun15 – sep16

- Gestión de cuentas claves de la zona Andalucía en canal supermercados (grupo Hermanos Martin, Piedra, Deza, Maskom) mayoristas y Cash & Carry.
- Negociación de condiciones de ventas.
- Negociaciones de plan promocional y gestión e implantación de estos, trabajando con los departamentos de Trade y Marketing.
- Análisis de promociones y rentabilidad
- Responsabilidad sobre la cuenta de explotación del cliente



HARIBO ESPAÑA, S.A.

Fabricación y distribución de Golosinas. Gran consumo. Multinacional. Venta: 130 M€.

Gestor de Ventas canal Mayor

ene 11 - may 15

- Gestor de ventas en canal mayor Andalucía en sus cuentas claves.
- Implantación plan promocional y desarrollo.
- Análisis de las promociones.
- Desarrollo del proyecto HARIBO-RED BULL durante el periodo 2013-2014 donde creamos sinergias de ventas para las dos compañías en clientes claves como gasolineras o retail.
- Acompañamientos con vendedores del cliente

GPV Andalucía Occidental

oct 09 - dic 10

- Gestor de puntos de ventas para canal Hipermercados y Supermercados de la zona, Carrefour, Grupo ECI, Eroski, Alcampo. MAS...
- Aumentar espacios de ventas con exposiciones adicionales.
- Control stock
- Mejor colocación en lineales.

Logros

- Campaña Andalucía colocación de +2500 expositores en gasolineras y tiendas de conveniencia
- Liderar proyecto de sinergias con RED BULL para consolidar nuestra marca en gasolineras.
- Crec. canal mayor en trienio 2012-2014 +30%

FRISKARS BRANDS SPAIN

Fabricación y distribución productos de jardinería y papelerías. Multinacional. Venta: 5 M€.

KAM Andalucía

ene 08 - sep09

- Gestión de las cuentas de la compañía en la zona en canal bricor y canal mayor.
- Conseguir nuevos clientes potenciales de la zona del canal bricor especialmente en canal mayor.
- Análisis de las promociones y rentabilidad.
- Exposiciones adicionales en tiendas especializadas.
- Responsabilidad de la cuenta explotación del cliente
- Negociación condición de ventas.

Logros

-Apertura de nuevos clientes aumentando facturación +9%.

-Introducción en Leroy Merlin en la GRAN FIESTA DE LA CASA con demostraciones de productos y exposiciones adicionales.





MATTEL ESPAÑA, S.A.

GPV Andalucía

jun 06 - dic07

- Gestor de punto de ventas para canal hipermercados en Andalucía.
- Exposiciones adicionales.
- Control de stocks y novedades.
- Implantación plan promocional de campañas.
- Aumentar visibilidad lineal y espacios

Formación



Diplomatura en Relaciones Laborales

Informática.

Entorno Microsoft (Excel, power point, Word).

Idiomas

Ingles nivel intermedio