

ID-53103 David



Dirección: 28052 Madrid

Fecha de nacimiento: 17 de Octubre 1984 (37 años)

*Me considero una persona negociadora y metódica, que le gusta trabajar en equipo.
Soy abierto, responsable y exigente conmigo mismo.*

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PRIMAR IBÉRICA

Key Account Manager (Diciembre 2015 / Actualidad)

- Gestión comercial de los clientes asignados, así como abrir nuevos clientes.
- Actualmente gestiono una cartera de más de 1 millón de Euros.
- Soy responsable de la zona Centro de España, que comprende: Madrid, Comunidad Valenciana, Murcia y Castilla La Mancha.
- En el canal Retail, desarrollo los siguientes clientes: Ahorramas, Consum, Sánchez Romero, Masymas, Family cash, Supeco, Unide y Leclerc.
- Los principales clientes de Colectividades que tengo a mi cargo son: Conway, Eurest, Newrest, Coemco y Mediterranea de Catering.
- Además, gestiono Distribuidores como: Dipex, Nudisco, Musgrave, Norteños, Tindale, Veldis y Hermanos López.
- Otras cuentas que gestiono son: Taste of America, Belros, ToysRus, Parques Reunidos, WhSmith y Dufry.
- Realizar los análisis de ventas, propuestas de tarifas y resolución de incidencias.
- Planificar y coordinar la ejecución de los proyectos, llevar a cabo un seguimiento exhaustivo de los objetivos.
- Evitar roturas de stocks, calculando previsiones de compra de cada producto.

MEDIAMARKT

Gestor del punto de venta (Junio 2013 / Octubre 2015)

- Generar pedidos de reposición, reportando y gestionando las roturas de stock.
- Informar sobre las incidencias y oportunidades en la zona de venta.
- Informar de precios de la competencia en el punto de venta.
- Revisar diariamente el avance de las ventas de los productos y promociones.
- Asegurar la correcta visibilidad y disponibilidad de los productos.
- Verificar los acuerdos comerciales pactados con el Jefe de Departamento.
- Frenteo y encarado de los productos.
- Realizar inventarios, verificando el cumplimiento de buenas prácticas de almacenamiento.
- Manejo de traspalé manual para transportar la mercancía por el espacio comercial.
- Garantizar la implantación de los planogramas.
- Mantener limpios los lineales y los productos.
- Dejar el producto accesible a los consumidores.
- Reporte fotográfico de productos propios y de la competencia.

COCA-COLA

GPV en ruta (Julio 2014 / Septiembre 2015)

- Cumplir la ruta de visitas programada, optimizando las visitas realizadas.
- Asesorar en técnicas de ventas al cliente para que lo aplique en su fuerza de ventas.
- Verificar el cumplimiento de los planes promocionales del distribuidor y la correcta ejecución del proceso de ventas, al igual que la visibilidad del producto.
- Montaje e implantación de materiales de merchandising.
- Informar sobre el impacto de las promociones entregadas al cliente.
- Mejorar y asegurar la presencia y visibilidad de las referencias.
- Información del precio, promociones, plv...

- Retirar campañas obsoletas.
- Reposición de los equipos de frío.
- Mantener limpios los lineales y los productos.
- Dejar el producto accesible a los consumidores.
- Reporte fotográfico.

UNILEVER, P&G, JOHNSON´S

Implantador PLV (Febrero 2011 / Agosto 2012)

- Gestión de lineales.
- Montaje de expositores y llenado.
- Colocación de vinilos y material PLV.
- Implantar productos siguiendo planograma.
- Realizar fotos del trabajo realizado y envío de reportes.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Arquitecto Técnico (Universidad Politécnica de Madrid) Junio 2010

Calificación de 8,0 en el Proyecto Fin de Carrera

IDIOMAS

INGLÉS: Nivel medio hablado y escrito

- Inglés técnico para profesionales de la arquitectura
- Perfeccionamiento en Rutland School of English (Reino Unido)

FRANCÉS: Nivel básico

INFORMÁTICA

Manejo a nivel avanzado de los siguientes programas:

- Paquete Office
- Navision
- CRM
- Power BI

OTROS DATOS

- Vehículo propio
- Carnet de conducir B
- Disponibilidad para viajar