



## INFORMACION GENERAL

Colombo-Italiano

13/06/1991



Madrid, España



## SOBRE MI

Administrador de Empresas con énfasis en finanzas, experiencia en compañías del sector oil/gas, consumo masivo y retail, con conocimientos en valoración de empresas, gestión financiera internacional, inversiones, manejo de inventarios y control de procesos. Con experiencia liderando equipos de trabajo y habilidades en relacionamiento con el cliente en diferentes niveles.

## IDIOMAS

- Español: Competencia bilingüe o nativa.
- Italiano: Competencia profesional completa.
- Ingles: Competencia básica profesional.

## COMPETENCIAS CLAVES

- Microsoft Office Suite
- Salesforce
- SAP BW
- SAP PR3
- BEx Analyzer
- Six Sigma White Belt
- Scrum Master (proceso de certificación)
- Wordpress (aprendiendo)

## HOBBIES

- Fútbol.
- Leer.
- Cocinar
- Senderismo.
- Apnea.

# DANIEL A. ID-58746

## EXPERIENCIA LABORAL

### Bavaria - Anheuser-Busch InBev | 5 años y 4 meses.

Supervisor de Negociación | 09/2020 - 09/ 2021

- Asegurar nuestro portafolio completo, negociación de espacios y volumen.
- Realizar seguimiento de descuento de las diferentes cuentas a cargo a nivel nacional y realizar la respectiva liquidación
- Comunicarse y colaborar con los departamentos de publicidad, diseño, marketing, ventas y logística para garantizar que se satisfagan las necesidades clave.

Supervisor de Ejecucion | 02/2020 - 09/2020

- Garantizar la ejecución de la estrategia de marcas en los PDV
- Velar por el cumplimiento del plan de acuerdo comercial, negociaciones y listas complementarias.
- Desarrollo acorde a la segmentación, seguimiento a la ejecución del plan de negocio e innovaciones

Supervisor de Trade Marketing | 04/2019 - 02/2020

- Implementación y seguimiento de los planes de mercado.
- Garantizar capacitación y coaching a la fuerza de venta de las diferentes estrategias de la compañía, con el fin de blindar nuestra participación de mercado frente a la competencia.

Supervisor de ventas | 09/2018 - 04/2019

- Identificar las oportunidades en el mercado y generar planes de acción
- Coordinar actividades que permitan el cumplimiento de objetivos de venta, con diversidad en la tipología de clientes en la industria.
- Asegurar la correcta implementación de estrategias de Trade Marketing de acuerdo a la segmentación del cliente.

Analista administrativo & financiero | 02/2017 - 08/2018

- Controlar el presupuesto de la regional, lider del contrato mantenimiento de equipos de frío y movilización.
- Gestionar pedidos y notas créditos para las diferentes gerencias.

### Ambev Colombia - Anheuser-Busch InBev | 8 meses.

Integrador de marcas - Regional Costa | 11/2016 - 02/2017

- Introducir nuestras Global Brands durante la fusión de la compañía.

Coord. Fuerza de venta focalizada | 06/2016 - 10/2016

- Realizar el mix adecuado para generar el repago de la fuerza de venta..
- Seguimiento a los vendedores para detectar posibles motivos del no cumplimiento de las metas.
- Liquidar alcance de pago de variable e incentivos.

### Meico SA | 4 meses.

Planning Performance Manager - Beer category

- Seguimiento diario de los KPI's.
- Control de inventarios y sugeridos de compra.
- Creación de descuentos de acuerdo a la necesidad de cada ciudad.

### Promigas | 9 meses

Estudiante en práctica-Gerencia de distribución | 04/2014 - 01/2015

## HISTORIAL ACADEMICO

### EAE Business School

MBA | 12/2020 - 12/2021

### Universidad del Norte

Administrador de empresas | 07/2008 - 02/2015