

Experiencia



ID-48630

Dirección: Madrid

Idiomas

Inglés: ★★★★★

Francés: ★★★★★

Comentarios

Trabajo bien en equipo
Responsable
Resolutivo
Flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios.
Permiso de conducir B
Vehículo propio
Movilidad geográfica

Cpm Expertus

Account Manager Diageo

2017 – 01/2019

Gestión y supervisión de la estructura asignada al proyecto, así como del personal de campo, (exclusividad Diageo), focalizado en canales de on y off trade.

Análisis de necesidades de selección, establecimiento política de retribución e incentivos de los equipos y contratación de personal.

Control y seguimiento de los procesos de selección y formación. Supervisión de nuevos perfiles, tanto de personal de campo, como de estructura. Creación y seguimiento del plan vacacional, rotación y absentismo.

Responsable del cumplimiento de los objetivos de ventas en términos cuantitativos y cualitativos, así como elaboración de planes de contingencia que establezcan las medidas correctivas necesarias.

Creación de sistema de reporte e informes. Seguimiento de KPI's, desarrollo de planes promocionales, seguimiento de indicadores de calidad servicio/venta, planificación de rutas, logística (gestión y control de material promocional) y control de incidencias del proyecto.

Realización de visitas comerciales con el equipo de trabajo, así como con los propios distribuidores. Supervisión y formación de equipos tanto en la gestión comercial como en la parte administrativa.

Creación de briefings, análisis estratégicos, elaboración de presentaciones y presupuestos, facturación, control de explotación, estrategia salarial, etc.

Desarrollo de negocio; arranques de nuevos proyectos de equipos comerciales en varios canales y puesta en marcha de acciones promocionales, merchandising, brand ambassador, auditorias, mysterys, etc.

National Manager/Account Manager

2017

Gestión de un equipo de Team leader, back office y personal de campo, gpv's y comerciales para clientes como RedBull, Diageo y Altadis, especializado en canales de Alimentación, Impulso y Horeca.

Definición de KPI's, objetivos y desarrollo de planes promocionales.

Selección y supervisión de nuevos perfiles, tanto de personal de campo, como coordinadores. Supervisión y formación de equipos tanto en la gestión comercial como en la parte administrativa.

Planificación de rutas y configuración de agenda. (planning comercial)

Facturación, presupuestos, creación y desarrollo de informes cualitativos, cuantitativos y planes de contingencia.

DIAGEO

Red Bull

DIAGEO

ALTADIS

Redbull National Field Sales Manager 2015 – 2017

Gestión de equipo compuesto por 18 personas a nivel nacional.

Planificación de rutas y configuración de agenda del equipo. (planning comercial)

Definición de KPI's.

Elaboración de informes y análisis del proyecto.

Control, gestión y desarrollo de aplicaciones de reporte.

Contratación, formación y supervisión de equipos tácticos.

Gestión de acuerdos comerciales y cuentas de cliente.

Gestión de planogramas, creación de guidelines y distribución de material y mobiliario.

Control y desarrollo de distribución, referenciación y rotación.

Presentaciones de producto,

Selección directa y supervisión de nuevas posiciones con el Dpto. de rrhh.

Prospección de negocio, tareas administrativas propias del puesto, facturación, y validación del personal.

TRO-Hermes

Trade Regional Manager

2015 – 2015

Centros asociados: Hermes Ortega y Gasset/ Hermes ECI Nuevos Ministerios.

Coordinación de equipo y escaparatismo.

TRO-Nike

Regional Manager Visual Presentation

2014 – 2015

Gestión de un equipo de 5 personas.

Cumplimiento de objetivos y estándares de calidad marcados por la firma.

Configuración de agenda. (planning comercial)

Tareas administrativas y validaciones del personal.

Selección directa y supervisión de nuevas posiciones con el Dpto. de rrhh.

Control de los principales pdv's: DTC Nike, corners y franquicias de la Com. de Madrid así como espacios multimarca.

Escaparatismo y showroom.

Implantación de campañas, adecuación de espacios, distribución de mercancía y mobiliario. Presentación de nuevas campañas a nuestros clientes.

Do Rego and Novoa

Dependiente/Visual Merchandising/Vestuarista

2014 – 2014

Gestiones de venta, escaparatismo, control de stock y vestuarista de personajes públicos.

Décimas-Polinesia

Escaparatista-Visual Merchandising

2013 – 2014

Creación de campañas y escaparates a nivel nacional para su posterior distribución por tiendas propias y franquicias a nivel nacional.

Coordinación e implantación de producto en tienda, control de stock y exposiciones.



El Corte Inglés

Escaparatista-Visual Merchandising

2006 – 2012



Gestión y organización de escaparates.

Gestión de tienda y nuevos espacios (especializado en caballeros, juventud, niños, hogar y firmas externalizadas).

Tareas administrativas relacionadas con el cargo.

Visual merchandising: rotulación, distribución y acondicionamiento de espacios lineales, creación de planogramas, control y estudio de rotación en artículos foco.

Realización de montajes para promociones.

Colaboración directa y presencial en nuevas aperturas y adecuaciones de nuevos centros a nivel nacional.

Matiss Creación

Escaparatista-Diseñador-Gestor de clientes

2008 – 2013

Creación y realización de escaparates.

Tareas administrativas: realización de presupuestos, gestión de compras externas, proceso facturación y análisis de resultados.

Estudio y puesta en marcha de eventos personalizados:

Creación de dossier, planogramas y montajes a gran escala.



Embragues Pedreño

Responsable de compras y post venta

2007 – 2007

Tareas administrativas propias del puesto:

Gestión y supervisión del dpto. de compras y ventas. Entrada de material, estudio de previsión y rotación del producto, negociación de pvp, control y supervisión de stock, negociación agencias de transporte y venta al detalle.



Titulación y Formación

E.S.O.

F.P. Técnico Comercio y Marketing.

Título de Especialista en Escaparatismo.

Título de Nuevas Tendencias.

Título de Merchandising e Implantación General.

Título en Decoración de Interiores y Exteriores.

Formación Power coaching.

Formación Técnicas en gestión y dirección de equipos.

Formación en presentaciones y gamificación.

Skill & Proficiencies

Outlook	★★★★★★★★★★★★★★★★
Microsoft Office	★★★★★★★★★★★★★★★★
Nuevas Tecnologías (Aplicaciones)	★★★★★★★★★★★★★★★★
Gestión de proyectos	★★★★★★★★★★★★★★★★
Procesos Administrativos	★★★★★★★★★★★★★★★★
Adobe Photoshop , InDesing	★★★★★☆☆☆☆☆☆☆☆