

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES

ID-32222

Fecha nacimiento:

11/04/1981

Provincia nacimiento:

Madrid

Dirección:

Madrid

OTROS DATOS DE INTERÉS

Permiso de conducir B. Vehículo propio

Disponibilidad para viajar y realizar desplazamientos

FORMACIÓN ACADÉMICA

Especialidad

Centro

Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing

ESIC Bussines & Marketing School

Postgrado en Dirección Comercial y Marketing

SOBRE MI

Profesional de las Ventas y el Marketing con amplia experiencia en ambos campos y perfil Farmer y Hunter. He trabajado en Gran Consumo y en el sector servicios, y poseo gran capacidad de trabajo y adaptación a cualquier entorno. Mis capacidades me permiten trabajar fácilmente tanto en equipo como solo, o incluso liderarlos ya que tengo experiencia en ello. También mi personalidad proactiva y colaboradora provoca que me involucre totalmente en cualquier tipo de proyecto. Me encanta el mundo de la Distribución y el Gran Consumo, y conozco este sector en profundidad ya que he trabajado a diferentes niveles, y con distintas tipologías de clientes y situaciones. Así mismo poseo formación especializada en Ventas & Marketing y soy una persona predispuesta a aprender todo tipo de cosas.

EXPERIENCIA LABORAL Y PROFESIONAL

Empresa	Sector	Área	Puesto	Periodo
Unilever	Alimentación	Gran Consumo	Gestor Punto de Venta	04/2019--05/2019

Realizando labores de Gestión de Punto de Venta, tanto a nivel visual como comercial, en el canal franquiciados de alimentación. El proyecto es un task force de un mes de duración, y los clientes a gestionar comprenden las siguientes enseñas: DIA, CRF Express y Unide.

Lego Iberia	Juguetes	Grandes Cuentas	Gestor Punto de Venta	07/2018-02/2019
-------------	----------	-----------------	-----------------------	-----------------

Realizando las labores dentro del área de ventas como Delegado comercial de la zona centro de España y gestionando las cuentas de Hipermercados, cadenas de juguetes y especialistas así como los distribuidores. Realizando todo el control y supervisión de implantaciones y todo el equipo de merchand y controlando todos los presupuestos y asignados y a día de hoy con cumplimiento de objetivos de ventas y de implantación.

Jhonson & Jhonson	Gran Consumo	Grandes Cuentas	Gestor Punto de Venta	02/2018-07/2018
-------------------	--------------	-----------------	-----------------------	-----------------

Realizando mis labores dentro de la división de Gran Consumo (Mass Market), gestión del punto de venta de las principales enseñas de Hipermercados y Supermercados. Entre el detalle de funciones, se encuentran las labores comerciales para la negociación de espacios, promociones, posicionamientos, realización de pedidos, refuerzos de surtido, etc, etc. Así mismo, toda la supervisión de nuestras marcas y el cumplimiento de los objetivos comerciales. Otras labores incluyen la realización y gestión de implantaciones cuando es necesario, y todas las labores de Trade Marketing diarias para cuidar la imagen, posicionamiento y ventaja de los productos de Jhonson & Jhonson.

Lego Iberia	Juguetes	Grandes Cuentas	Gestor Punto de Venta	06/2017-1/2018
-------------	----------	-----------------	-----------------------	----------------

Dentro del área comercial, he desarrollado labores de Delegado Comercial en el área de grandes cuentas y grandes superficies (cadenas jugueteras y Alcampo, Leclerc y ECI principalmente). He realizado labores comerciales en base a unos objetivos y un presupuesto, negociando todas las acciones a implementar (campaña de navidad, campaña de vuelta al cole, surtido permanente, etc). Así mismo he realizado labores de GPV en las grandes superficies recogiendo información de los PDV tanto de la marca como de la competencia. Me he encargado de las implantaciones de Navidad, planogramas, imagen de marca, control de stock, control de reposiciones, resolución de incidencias, mantenimiento de los PDV, etc. También esta posición llevaba implícitas varias labores administrativas de la labor diaria.

Diageo **Bebidas** **Canal Tradicional** **Gestor de Punto de Venta** **12/2016-2/2017**

Realizando mis labores para Diageo dentro del marco de la empresa de Outsourcing CPM Expertus, en un proyecto de implantación de dos nuevos formatos de producto dentro del canal tradicional con bebidas espirituosas. El cliente principal al que va dirigido este producto son los establecimientos chinos, con la misión de explicar el formato, hacerle ver sus ventajas y forzar el cierre de la venta. Posteriormente en visitas siguientes, la labor a realizar es gestionar el punto de venta para procurar la rotación, la buena imagen de marca, el respeto de los precios recomendados, etc, etc.

Estrella Damm **Horeca** **Marketing & Ventas** **Gestor Comercial** **07/2015-03/2016**

A través de empresa de trabajo temporal (Casulá & Asociados), desarrollando mis funciones en Estrella Damm en el departamento de Trade Marketing. Estas basicamente consisten en gestionar las cervezas especiales de la compañía (Inedit y Daura), encargandome de todo lo relacionado con los objetivos de venta, penetración de mercado, imagen de marca, acuerdos comerciales tanto a nivel individual como de Grupos de Restauración, márgenes de comerciales, etc, etc. Así mismo me encargo de la negociación de las plantillas anuales con aquellos clientes de mayor volumen, negociando tanto los rapeles anuales como los objetivos de venta y la imagen de marca en el punto de venta en concreto. Otras funciones, consisten en la planificación y control de las acciones de marketing impuestas por la compañía en el calendario anual.

Central de Compras Opticas **Retail** **Marketing & Fidelizacion** **Marketing & Fidelización** **9/2013-6/2015**

Multinacional óptica líder en el sector, centrando su actividad en proporcionar a sus asociados (ópticas independientes) los mejores precios de compra y servicios al punto de venta. Mi labor se desarrollaba dentro del departamento de Marketing & Ventas, desarrollando las labores de gestión de los puntos de venta de los clientes Premium de la compañía (unos 250), y proporcionando posteriormente los servicios de marketing personalizados. Entre las funciones se encontraban velar por la imagen y colocación de los productos, controlar los precios recomendados, material PLV de las marcas, etc, etc. Así mismo, posterior desarrollo de las campañas de marketing Add-hoc de cada establecimiento para incentivar la rotación de productos.

AB Servicios Selecta España **Servicios** **Grandes Cuentas** **Ejecutivo Comercial** **2/2012-2/2013**

Multinacional dedicada al sector de los servicios, ocupando el tercer puesto a nivel de facturación dentro de su sector. Mi trabajo se desarrolla dentro del Departamento de Grandes Cuentas gestionado todos los canales de la empresa, dirigiendo mis objetivos a la consecución de las principales cuentas del país. El proyecto a realizar consiste en identificar todos los pormenores de una cuenta (facturación, volumen, interlocutores clave, información complementaria, etc) y conseguir la cuenta a través de venta estratégica. Dentro de los proyectos desarrollados, se encuentra también la colaboración con los Partnership estratégicos de la compañía, por lo que hay que saber identificar el más adecuado e iniciar la negociación de las condiciones finales.

Empresa distribuidora de las marcas pertenecientes a Energizer Group, trabajando en el Dpto de Ventas de Grandes Cuentas. Mi trabajo consistía en gestionar a nivel España Centro / Oeste una cuenta con diferentes tipos de clientes: Corte Inglés, Hipercor, Supercor, Carrefour, Alcampo, Leroy Merlín, Media Mark, Media Saturn, Supersol y Eroski. Entre las funciones desarrolladas, a parte de la gestión del punto de venta, se encuentran la negociación de surtidos, precios, promociones, apertura y cierre de acuerdos comerciales, control y supervisión del equipo de Merchand, cierre de plantillas, estimados de ventas siguientes, diseño de planogramas y su implantación en tienda, control de stock en almacenes, comunicación con otros departamentos para ayudar a incentivar las ventas, atención personalizada al cliente, etc. También toda la realización de labores administrativas que conlleva el puesto de trabajo. Los niveles de interlocución abarcan desde Jefes de Sección hasta Jefes de Compras en función del tipo de negociación comercial que aconteciese.

Coca Cola Iberian

Distribución

Alimentación Moderna

Dpto de Ventas

9/2007-9/2008

Dentro del área comercial de la compañía, y realizando mi trabajo para Alimentación moderna, gestión de los pdv del canal. Las funciones incluían la gestión del lineal, productos, precios, planogramas, facing, material plv, espacios adicionales, gestión de promociones, azafatas, etc, etc. Este canal se componía de Supermercados e Hipermercados, (Carrefour, Alcampo, ECI, Eroski, etc, etc). A parte del desarrollo de los objetivos establecidos, también realizaba labores administrativas correspondientes a mi desempeño.

Grupo Leche Pascual

Distribución

Alimentación Moderna

Asistente Comercial

1/2005-1/2006

Experiencia laboral como becario de la compañía: asistencia al Departamento en las labores diarias del mismo, con la redacción de informes, plantillas comerciales, presentaciones, contacto telefónico con clientes, selección y control de todo el material PLV y Merchandising de la empresa. Salida a calle para realizar el seguimiento de todas las acciones comerciales en el Canal Tradicional, implantación de todos los materiales y cartelerías de la empresa en los puntos de venta, negociaciones de producto, etc.

IDIOMAS**Nivel**

INGLÉS

Medio-alto hablado y escrito

FRANCÉS

Básico

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Sistemas operativos: WINDOWS 10, WINDOWS 7 y WINDOWS XP. A nivel Experto

Micro Informática: Pack Office de Windows (WORD, POWER POINT, ACCESS, EXCEL). A nivel Experto

Diseño gráfico: Photoshop, Dreamweaver. Nivel usuario

INTERNET: INTERNET EXPLORER, FIREFOX, OPERA, NETSCAPE NAVIGATOR. A nivel Experto

Gestores correo electrónico: LOTUS NOTES, OUTLOOK. Sistemas de búsqueda o buscadores. A nivel Experto

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

CURSOS

Curso de Creación de páginas web y posicionamiento. CEF -Centro Estudios Financieros- 2019

Excell 2016 nivel expertos -Academia Paraninfo- (2019)

Windows y Office: Word, Power Point, Excell y Outlook, academia PFP (230horas) 2005

Internet Avanzado: buscadores, configuración e-mail, FTP. Curso de formación en informática (2005)

Técnicas de Venta: Esic Bussines & Marketing School (2007)

Venta estratégica en las Grandes Cuentas: Adecco Formación, impartido en entorno Office

Técnico en mecánica y electricidad el automóvil: 180 horas, impartido por Centro de Estudios de Postgrado Euroinnova formación.

JORNADAS Y SEMINARIOS

Prevención de Riesgos Laborales. Esic Bussines & Marketing School (2006)

Gestión de la Calidad, Esic Bussines & Marketing School (2006)

Integración a la empresa y conciliación laboral. Esic Bussines & Marketing school. (2008)

Hoy es Marketing, nuevos mercados, nuevos clientes, nuevos métodos. Las claves del Marketing por Esic. (2008)

La realidad del Marketing. Esic Bussines & Marketing School (2008)

