

Francisco José Carrillo Barreiro

Me considero una persona ambiciosa, tanto personal como profesionalmente, no me asustan los retos, extrovertido, comunicativo, don de gentes, con capacidad resolutive y un apasionado del trabajo en equipo. Soy constante y confío muchos en mis capacidades, de rápida adaptación ya que he vivido diferentes situaciones profesionales en distintos países y ciudades. ¿ Qué puedo aportar a la empresa? Por encima de todo mi Talento Comercial, algo intrínsecamente relacionado con mi personalidad

CONTACTO



C/Balandro 6, Bajo B Madrid
28042



695026384



fcarrillobarreiro5@gmail.com



1986-08-05

APTITUDES

- Excel, SPSS, Word, Microsoft PowerPoint
- Orientación a objetivos
- Pensamiento estratégico
- Trabajo en equipo
- Gestión de proyectos
- Iniciativa y proactividad
- Resolución de problemas
- Liderazgo
- Técnicas de negociación

IDIOMAS

Español:

Inglés:

Portugués:

FORMACIÓN

Universidad Complutense de Madrid, La Coruña | 09/2004 - 05/2008

Diplomatura:

Publicidad y RR.PP

Universidad de Rutgers, Newark | 01/2006 - 01/2007

American Business Management

Universidad de Rutgers, Newark | 01/2006

Curso intensivo de aprendizaje de la lengua inglesa (PALS)

HISTORIAL LABORAL

FrieslandCampina Iberia SL - Gerente Comercial Zona Centro

Madrid, Madrid | 10/2022 - Actual

Responsable comercial de los WH (Sell In) en mi zona de responsabilidad (C. Madrid , Extremadura, Castilla La Mancha, Valencia y Canarias).

Gestión 360ª de las cuentas asignadas ; presupuesto, control costes/margen, gestion cobros/deuda, presupuesto MK, acciones comerciales tanto Sell In & Out.

Supervisión y control del equipo de promotores en mi zona de actuación.

- Gestión de equipos de ventas para alcanzar objetivos mensuales y anuales.
- Definición de los clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.
- Definición y seguimiento de KPI para lograr el cumplimiento de las metas comerciales.
- Análisis de datos de ventas para identificar tendencias y oportunidades de mejora.
- Participación en ferias comerciales y eventos de la industria para promover la marca.
- Coordinación con el departamento de logística para asegurar la entrega oportuna de productos.
- Implementación de estrategias comerciales para incrementar la participación de mercado.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con otras empresas para ampliar

el mercado.

- Identificación de los puntos fuertes y débiles en las estrategias utilizadas, e implementación de mejoras.
- Establecimiento de objetivos de ventas y seguimiento del desempeño del equipo comercial.

Mahou San Miguel - Responsable Zona Sur EC Mahou San Miguel

Madrid, Madrid | 01/2021 - 10/2022

Responsable de la zona asignada (Sur Madrid) con el objetivo principal de analizar nuestra zona de impacto y detectar oportunidades rentables con el fin de desplazar a nuestros principales competidores en la zona. Mejorar la relación con la distribución y clientes finales TOP, ofreciendo una atención personalizada, formar a los equipos de venta, definir una estrategia coherente del posicionamiento.

Programación de eventos, gestión aportaciones y contratos, apoyo en equipos de venta. Gestión Stock (PLV) y asignación del mismo en función de necesidades

GARCÍA CARRIÓN - Nacional Key Account HORECA MODERNA

01/2020 - 01/2021

- Definición y Ejecución de la política comercial de la compañía para los clientes asignados(Hoteles Transporte)
- Negociación y firma de plantilla con los clientes de la Distribución Moderna
- Negociación y preparación de Tenders Nacionales e Internacionales
- Definir el plan de cuenta para cada cliente
- Encontrar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio
- Proponer estrategias comerciales tanto de sell in y sell out
- Captación y desarrollo de nuevos mercados
- Gestión de las cuentas de resultados por cada cliente
- Seguimiento de competencia directa en el mercado
- Informes semanales con todas las variables que se puedan confirmar con el trabajo de visitas (cadenas, puntos de ventas etc.)
- Analizar estadísticas y resultados para detectar posibles desviaciones y poder corregirlas aplicando las medidas necesarias
- Gestionar el presupuesto bajo mi responsabilidad alcanzando los objetivos definidos por la compañía
- Realizar puntuales supervisiones en el mercado Hotelero y de transporte, consiguiendo los objetivos comerciales asignados, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo

Schweppes Suntory España - KEY Account Regional

09/2018 - 12/2019

- Velar por el cumplimiento de la estrategia comercial de la compañía, a través de la ejecución de la política comercial y plan de trade marketing definido en su perímetro de responsabilidad
- Gestionar las cuentas regionales asignadas en mi área para el desarrollo del plan de ventas anual y asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas y rentabilidad que se marcan
- Consecución de los objetivos de venta y rentabilidad
- Gestión completa de la cuenta de resultados de los clientes asignados
- Realizar seguimiento de las cuentas bajo mi responsabilidad en cuanto a ventas, surtido y rentabilidad

- Asegurar la gestión eficiente de los puntos de venta de mis clientes
- Coordinar con el Nacional Key Account las mejores estrategias promocionales, la definición del surtido óptimo y la estrategia de visibilidad para los puntos de venta
- Dominio de ventas por categoría de cada cliente y del mercado
- Sugerir propuestas de optimización de surtido, implantación y promociones
- Análisis de la competencia en la zona (PVPS, promociones, novedades,...)
- Conocimiento profundo de mis cuentas (comprador, tiendas, modelos de negocio, áreas de influencia..)
- Mantenimiento de relaciones fluidas y de confianza con todo mi set de clientes
- Responsabilidad compartida con el departamento de administración comercial en los clientes dentro de mi cartera, de cara a la óptima gestión de contratos comerciales, gestión de incidencias y litigios, reclamaciones y cobros

Red Bull (Mosketeer) - Gestor Comercial Canal Horeca
01/2017 - 09/2017

- Aumento de visibilidad en puntos de venta clave, realización de pedidos y negociación con responsable compra/propietario, organización de eventos y presentaciones
- Programación de rutas con clientes y distribuidoras
- Definición y ejecución de planes promocionales
- Cumplimiento de objetivos marcados por el cliente

Schweppes Suntory España - Gestor de CCNN HORECA ORGANIZADA
02/2015 - 02/2017

- Gestor de los puntos de venta de grandes cuentas en Madrid más Área Centro (5 provincias de Castilla y León, 1 en Extremadura y 3 en Castilla la Mancha), llevando los distintos segmentos dentro del departamento: Colectividades, Instituciones Penitenciarias, Horeca Franquiciada, Ocio, Hoteles e Impulso
- Asegurar e implementar la ejecución del plan promocional en las cuentas
- Seguimiento y negociación de los puntos de venta asignados, minimizado stock y diferencia de precios
- Negociación de condiciones comerciales con clientes: acuerdos anuales de plantilla y garantizar e implantar el surtido
- Generar y mejorar la venta promedio de cada punto de venta, garantizar una visibilidad óptima de la marca en el punto de venta y verificación de acuerdos
- Identificar nuevos clientes potenciales y oportunidades de negocios
- Gestión Directa de cuentas asignadas (nacionales)
- Conseguir los objetivos comerciales cualitativos y cuantitativos asignados
- Planificación, reporte e informes

CPM Expertus - Gestor Punto de venta
01/2011 - 12/2014

- Colocación de PLV, control de precios, negociación de dobles

ubicaciones (expositores, cabecera, etc.) para clientes como Azucarera, Varma, Maxxium, Bolton y General Mills

- Colaboración con campañas de extra-consumo

***Marxan* - Departamento de producción**

A Coruña | 01/2007 - 12/2007

- Desempeño de las funciones propias del puesto tales como apoyo a la realización del mensaje tanto nivel gráfico como audiovisual
- Apoyo en traducciones español-inglés

***CLUB ESPAÑA* - Cocktail Bar Manager**

Newark, NJ | 01/2006 - 12/2007

- Planificar, dirigir y supervisar todas las operaciones de barras, incluyendo la gestión del personal, asegurando que se cumplan las normas de productos y servicios, tanto la implementación y mantenimiento de procedimientos para obtener la máxima eficiencia operativa
-

PERSONALIZADO

- Curso Seguridad Informática, 10/01/13
- Curso responsable/jefe de equipo, 01/01/14