



ID-58745 Fernando

Ubicación: Madrid.

EXPERIENCIA

MAXXIUM ESPAÑA. Madrid. 03/2018 a 07/2021

Key Account Manager Retail Nacional y Cash&Carry FMCG

- Diseñar y ejecutar el Plan de cuenta anual de cada cliente en línea con el Plan Comercial.
- Negociar Plantillas, tarifas, acuerdos de condiciones comerciales y planes promocionales.
- Desarrollar estrategias comerciales productivas a corto, medio y largo plazo en los clientes.
- Conseguir los objetivos de ventas, rentabilidad, precio, cuota de mercado y referenciación de cada cliente.
- Seguimiento de la P&L y Gross Margin de las cuentas. Establecer medidas correctoras.
- Control del presupuesto de Selling Cost y A&P.
- Elaborar forecast comercial y financiero por marca y cliente.
- Analizar información clave de las cuentas y mercado utilizando herramientas como Advantage, Scantrack, Nielsen, Focus y Sell In, Sell out.
- Realizar informes de estrategias, precios y planes promocionales de la competencia.
- Identificar oportunidades de desarrollo de negocio en las cuentas y apertura de nuevos clientes a través del conocimiento de mercado.
- Desarrollar planes promocionales de clientes junto a Trade Marketing.
- Ejecutar de forma excelente en el punto de venta los planes comerciales y promocionales. Visitas de mercado y coordinación con Gestores de punto de venta.
- Coordinación con Finanzas, Trade Marketing, Supply Chain y Managers Canal On Trade.

Logros:

- Gestión integral y analítica del cliente consiguiendo un crecimiento del 25% de volumen en cuentas de Retail y un 15% en Gross Margin caja en cuentas de Cash and Carry, con una facturación en 2020 de 20 M€.
- Estudio y análisis del cliente identificando la capacidad promocional, alcanzando con Whisky Dyc 5 el primer puesto en venta de Spirits en Ahorramas.
- Mediante presentación de estudios de comportamiento de mercado y consumidor, conseguimos dar de alta en el surtido básico de Lidl Larios y Centenario.

MAXXIUM ESPAÑA. Madrid. 06/2014 a 02/2018

Trade Marketing Channel Manager FMCG

- Definir, junto con Marketing, la estrategia de inversión del Canal.
 - o Asignar la inversión promocional en línea con el plan comercial.
 - o Coordinación, con el equipo comercial, de la ejecución del plan en los clientes.
 - o Analizar la rentabilidad del plan promocional.
 - o Gestionar el presupuesto asignado de 3M€.
- Gestionar y desarrollar Equipos Comerciales de HORECA y Conveniencia, 15 comerciales.
 - o Definir objetivos del Equipo alineados con la política comercial de la compañía.
 - o Cumplir objetivos de volumen, captación de clientes, Gross margin y KPI's.
 - o Informe y análisis de seguimiento de objetivos. Establecer medidas correctoras.
 - o Gestionar el presupuesto asignado de 1M€.

- Responsable de Cuentas Especiales (Philip Morris, BAT, Schweppes)
 - o Establecer, en coordinación con Dirección Comercial, la estrategia de precios.
 - o Negociar y gestionar las cuentas. Conseguir objetivos de ventas y rentabilidad.
 - o Prospección y captación de nuevos clientes.

Logros:

- Dirección de equipo comercial para la captación de 4.000 puntos de venta de Hostelería de Barcelona introduciendo nuevas referencias.
- Lanzamiento y seguimiento de acciones comerciales a clientes específicos, incrementando en un 20% el volumen de venta en las cuentas 2017 vs 2016. Total facturación 1,5M€.

MAXXIUM ESPAÑA. Madrid

Trade Marketing Ejecutivo. Madrid. 02/2013 a 05/2014

Sales Team Manager. Madrid. 06/2009 a 01/2013

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- En la actualidad. **Máster. The PowerMBA.**
- 1991 FPII Técnico Administrativo. Centro de Formación Profesional Santa Rosa de Lima. Madrid
 - o Negociador Completo. GAP
 - o Gestión de Equipos. I-SYMCO. Madrid
 - o Medición de campañas promocionales. ESIC. Madrid
 - o Marketing y gestión promocional. ESIC. Madrid

IDIOMAS

- Inglés: B2

OTROS CONOCIMIENTOS

- **Sistemas de Gestión:** Salesforce y SAP. Nivel avanzado.
- **Herramientas de BI:** Qlik Sense, Qlik View, UVE solutions. Nivel profesional.
- **Paquete Office:** Microsoft Excel, Microsoft Powerpoint, Microsoft Word. Nivel avanzado.
- **Programas de análisis de Mercado | Database management:** Nielsen, Scantrack, Focus. Nivel profesional.