



ID-9400 ROBERTO

DIRECTOR GENERAL, DIRECTOR COMERCIAL NACIONAL, DIRECTOR DE GRANDES CUENTAS, DIRECTOR DE MÁRKETING ESTRATÉGICO. DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO.

Director general, experto en la dirección estratégica de empresas multinacionales y nacionales. Con formación en gestión de **alta dirección** impartidas por prestigiosas escuelas de negocio (San Telmo / IESE / EOI) y programas de **transformación digital** (Escuela de Organización Industrial – EOI) con el objetivo de adaptarnos al continuo cambio tecnológico.

También dispongo de más de 17 años de experiencia en posiciones de dirección estratégica y captación de grandes cuentas, gestionando amplios equipos de alto rendimiento (más de 60 empleados a cargo), gestión de grandes cuentas internacionales y presupuestos de marketing estratégico en marcas globales. Amplia experiencia en finanzas, logística, gran consumo y dirección de ventas y marketing.

IDIOMAS

 **Inglés . Nivel C1.**
4 años de experiencia profesional en el extranjero.

 **Portugués. Nivel C1. 2**
años de experiencia profesional en el extranjero.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

TRANSFORMACION DIGITAL
GESTION DE E-COMMERCE
INTEGRACIÓN CON MARKETPLACE
DIGITALIZACION LOGISTICA
MARKETING Y VENTA DIGITAL
GESTIÓN DE PROYECTOS

HABILIDADES

ESTRATEGIA DE NEGOCIO
ORIENTACIÓN A RESULTADOS
APRENDIZAJE ÁGIL
DIRECCION FINANCIERA
CAPTURA DE GRANDES CUENTAS
AGILIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES
INFLUENCIA EN LA COMUNICACION
NEGOCIACIÓN Y COMPRAS
GESTION DE EQUIPOS
MARKETING ESTRATÉGICO

REFERENCIAS

Director nacional de DTS de PepsiCo

Director nacional de bebidas de PepsiCo

Director nacional en Zumosol.

FO , colateral Friesland Campina.

EXPERIENCIA

- 2023 - **Director Comercial Nacional. Rhenus Logistics.**
Dirección comercial nacional de la división de almacenaje. 4 BDM a cargo. Generación de tenders de grandes cuentas. Multisectorial. Contract, Multiuser e Inhouse Logistics. Pipeline +206 M €. Crecimiento +48% en facturación. Tenders relevantes (Mahou, Diversey, Mondeléz, BSH, Leroy Merlin, Beiersdorf, Navantia, Alcampo, CRF, Bosch. Decathlon, Daikin, Europastry
- 2021 - **Director Iberia de Grandes Cuentas. Logifrió.**
2023 Dirección completa de negocio de las grandes cuentas de la compañía. (Estrategia, Finanzas, Inversiones, IT, Presupuestos, Ventas, Logística y dirección operativa). Logística. Logros: Crecimiento de ventas de + 72%. Captura de gran cantidad de nuevas grandes cuentas. (Findus, PepsiCo, Top Gel, Leroy, Lactalis, Nestlé y Forlasa ,Virto Group, etc).
- 2020 **Director General. Grupo de compras del sur S.A.**
Dirección completa de negocio (RRHH, Estrategia, Finanzas, Inversiones, IT, Presupuestos, Ventas, Logística y Compras). Número de empleados: 20. Volumen de facturación : + 15 M €. Sector: Electrónica de consumo. Logros: Transformación digital de Gruposur, integración con Amazon (+3 M €), Nuevo ERP, digitalización del almacén, + 6% incremento en venta. Gestión crisis COVID19.
- 2019- **Director Comercial Nacional. Toscaf, Zumosol y Friesland Campina.**
2016 Dirección comercial nacional de 3 grandes proyectos de expansión. Gestión de amplios equipos comerciales: + 60 empleados. Captura y negociación de grandes cuentas y apertura de nuevas redes de distribución nacionales y de exportación. Sector: Gran consumo (FMCG): Leche , Café, zumos, chocolates y helados. Logros: Crecimiento comercial conseguido en todos los proyectos comerciales liderados. Friesland Campina (Lattiz) + 179% , Zumosol + 8% , Toscaf + 2,7% vs yago.
- 2016- **Director nacional de distribuidores y mayoristas. PepsiCo Internacional.**
2006 Responsable directo de negocio del canal de venta de distribuidores de bebidas de PepsiCo España. Elaboración, gestión y logro del plan nacional de venta anual del canal de distribuidores indirectos y mayoristas de hostelería. Liderazgo de un equipo nacional de venta de 36 promotores y 8 gerentes regionales. Elaboración de la estrategia de negocio del canal. Presupuesto promocional de 4 MM €. Gestión de incentivos nacionales de venta. Gestión de agencias de márketing y trade marketing para la elaboración de acciones que impulsen la venta de bebidas y snacks PepsiCo. Gestión internacional con central europea. Logros: Unidad de negocio 39 MM €. Año 2013 : + 1.4 MM € vs Objetivo. Año 2014 : + 1.8 MM € vs Objetivo. Año 2015 : + 1.7 MM € vs Objetivo y + 1.7 MM € vs yago.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- 2019 **PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN. AD-1** San Telmo / IESE.
- 2019 **PROGRAMA EJECUTIVO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.** EOI.
- 2010 **COACHING MANAGER / FIRST TIME MANAGER / KEY ACCOUNT MANAGEMENT.** PepsiCo International
- 2006 **INTERNATIONAL MBA.** NEOMA Business School (Sede Reims – Francia).
- 2005 **MBA.ESPECIALIDAD INTERNATIONAL BUSINESS.** EOI Sevilla – Madrid.
- 2004 **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS.** Universidad de Sevilla.