

# Álvaro Zabaco

☎ 638 055 737

✉ alvarozabaco@gmail.com

📍 Barcelona, ES

🌐 [www.linkedin.com/in/alvarozabaco/](https://www.linkedin.com/in/alvarozabaco/)

---

## Carta de presentación

Durante mi carrera en el sector del gran consumo he tenido la oportunidad de trabajar en compañías como Unilever, GBfoods y Serunion, donde he estado siempre muy cerca de la toma de decisiones comerciales. Mi recorrido me ha llevado a moverme entre el análisis de datos, la definición de planes de acción y el acompañamiento de la fuerza de ventas, aprendiendo a conectar cada nivel para generar impacto real en el negocio.

He liderado proyectos que iban desde el estudio de la información de ventas hasta la activación en el punto de consumo. En ellos he podido comprobar que el verdadero valor está en transformar los números en acciones concretas, fáciles de aplicar para los equipos, y que al mismo tiempo refuercen la estrategia de la compañía. Así mismo, he liderado proyectos que han implicado desde la planificación de promociones y el seguimiento de objetivos comerciales hasta la gestión de clientes estratégicos, entendiendo que cada distribuidor y cada cuenta requieren un enfoque específico.

Soy una persona con mentalidad analítica y una visión muy práctica del negocio, acostumbrada a trabajar de manera transversal con diferentes departamentos y a liderar proyectos en entornos exigentes. Creo que ese equilibrio entre estrategia y ejecución es lo que me permite aportar valor allí donde estoy.

Gracias por su atención y quedo a disposición para ampliar cualquier detalle en una entrevista.

Atentamente,

**Álvaro Zabaco**

# Álvaro Zabaco

638 055 737

alvarozabaco@gmail.com

Barcelona, ES

www.linkedin.com/in/alvarozabaco/

## Experiencia laboral

### Off Trade Marketing Manager UFS (WS & C&C)

Unilever - 2024 a 2025, Barcelona, ES

- Definir el plan anual para las categorías, adaptado al tipo de RTM del canal fuera del hogar, con un enfoque principal en distribuidores y Cash & Carry maximizando la ejecución del distribuidor y su fuerza de ventas.
- Diseñar y desarrollar planes de acción que incluyan: Segmentación y plan de acción según el tipo de RTM, definición del surtido prioritario (productos y formatos adecuados) y definición y seguimiento de políticas promocionales.
- Forecasting y S&OP: Previsión de demanda, cobertura y rotación. Coordinación con Supply Chain para evitar roturas, obsoletos y sobrestocks.
- Liderar la ejecución de proyectos estratégicos con los equipos de ventas, orientados a ganar en el punto de venta y mantener los márgenes adecuados para cada SKU y canal.

### On Trade Marketing & SFE Manager Foodservice

GBFOODS (Gallina Blanca) - 2020 a 2024, Barcelona ES

- Analizar y monitorizar la información de ventas (Sell In - Sell Out) de todo el parque de distribuidores nacionales para la creación de estrategias comerciales
- Diseñar junto con Marketing y Ventas los planes de Trade Marketing (incentivos para la fuerza de venta, acciones promocionales a cliente final, rentabilidad de los productos, calendarios, etc.).
- Participar en la elaboración de los presupuestos anuales de Trade con la finalidad de obtener un marco de objetivos coherente con la estrategia.
- Evaluación del rendimiento, gestión del equipo (13) y soporte en la coordinación de la actividad comercial en el punto de consumo.
- Definición, creación e implantación de los objetivos tanto por Q,H,FY. Trabajo conjunto con Finanzas y Dirección Comercial.
- Key accountig dentro del canal de la distribución nacional (DDI, B GRUP, DISBESA, SERHS) para impulsar las ventas de todo el portfolio.
- Participar en las reuniones periódicas con el equipo de ventas para colaborar en el lanzamiento de proyectos comunes.

### Responsable de Nutrición - Dept. Comercial

SERUNION (Grupo Elixir) - 2017 a 2019, Barcelona ES

- Gestión de cuentas en diferentes canales, con foco en concursos públicos y privados.
- Elaboración de propuestas económicas y nutricionales, incluyendo estudio de P&L y análisis de rentabilidad por cliente.
- Preparación y presentación de planes de cliente, así como seguimiento de su ejecución.
- Dirección proyecto para el estudio exhaustivo de la oferta económica dentro de los concursos a presentar. Con la colaboración del departamento de Operaciones y Excelencia se promovió la implantación de una estrategia que facilitaba la aplicación y promoción de la minuta económica de los menús a ofertar.
- Participación en ferias y eventos del sector Horeca, trasladando insights y feedback al equipo interno.



## Sobre mí

Profesional del marketing y las ventas con más de 8 años de experiencia en FMCG, especializado en Trade Marketing en los canales de distribución y Foodservice. Combino visión estratégica con un fuerte enfoque orientado a resultados, con experiencia en desarrollo de categorías, gestión de diferentes RTM, activación en el punto de venta, Sales Force Effectiveness (SFE) y ejecución comercial. Mi mentalidad analítica y me permite transformar insights en decisiones de negocio rentables y sostenibles. Cuento con experiencia en la coordinación de equipos y la optimización de recursos, liderar proyectos que impulsen el crecimiento, fortalezcan el valor de marca y aumenten la competitividad en mercados dinámicos y de rápida evolución.

## Datos académicos

### Trade Marketing

AECOC - 2024

### Marketing & Product Management

EADA Business School - 2021 a 2022

### Fundamentos Empresariales

Formación interna - 2018

### Grado en Nutrición Humana y Dietética

Blanquerna URL - 2012 a 2016

## Idiomas

Castellano

Català

English

Italiano

Nativo

Nadiu

First C. (C1)

Nativo