



Borja ID 46040

Profesional del área comercial con experiencia en entorno multinacional. Actualmente para canal Retail en Nestlé; anteriormente para canal Horeca en Mahou-San Miguel.

Orientando mi carrera hacia proyectos en ventas, con gran interés en Trade Marketing y en gestión de cuentas y distribuidores.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial - *EAE Business School / OBS*

Curso Product Manager, Trade Marketing y Retail Marketing – ESIC Business School

Grado en Administración y Dirección de Empresas, mención en Dirección Comercial - *Universitat de Valencia*

IDIOMAS

Español: nativo

Valenciano: nativo.

Inglés: Nivel Intermedio B1 – Escuela Oficial de Idiomas.

COMPETENCIAS

Ventas, Negociación, Análisis de mercado, Plan de Marketing, Gestión de clientes, Desarrollo de negocio, Comunicación.

Dedicación, Trabajo en equipo, Empatía, Esfuerzo, Responsabilidad, Colaboración.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Sales Representative Retail

NESTLÉ

Julio 2019 – Actualmente

Gestión de los Puntos de Venta de Levante en las Key Accounts de Nestlé para canal Retail.

Supervisar las actividades nacionales acordadas y negociar acciones locales en el punto de venta.

Controlar surtido, distribución, visibilidad y accesibilidad acordadas.

Representar a Nestlé mejorando la relación con los agentes a través una comunicación constante.

Gestor Desarrollo de Mercado

GRUPO MAHOU – SAN MIGUEL

Junio 2018 – Junio 2019

Desarrollo de las marcas del grupo multinacional para Canal Horeca: Mahou, San Miguel, Alhambra y Solán de Cabras.

Gestión y supervisión de más de 1500 Puntos de Venta de la zona asignada.

Captación de nuevos Puntos de Venta y acompañamiento a la red de ventas de los distribuidores.

Seguimiento de los objetivos de venta neta e inversión promocional en los Puntos de Venta.

Account Executive

INTERGRANO SL

Junio 2015 – Junio 2018

Comercialización de Café Verde con cuentas a nivel nacional.

Análisis del mercado y competencia, y detección de oportunidades de negocio.

Seguimiento y control para el cumplimiento de acuerdos comerciales.

Negociación de las compras en origen para su importación.

Marketing Assistant

PANAMAR BAKERY GROUP

Octubre 2014 – Marzo 2015

Tareas de Trade Marketing para el desarrollo y lanzamiento de productos junto con los Key Account Manager para cada una de las enseñanzas.

Análisis de mercado: DAFOs, tendencias, producto, consumidor, competencia.