

CURRICULUM VITAE



ID-34477

PERFIL DE COMPETENCIAS

Experiencia profesional focalizada en funciones comerciales en Gran Consumo-Alimentación.

Mis objetivos a corto plazo son seguir desarrollándome en un entorno comercial, dentro de una empresa sólida y con posibilidades de desarrollo.

Conocimientos:

Negociar de plantillas, exposiciones, planes promocionales, surtidos, tarifas, condiciones de pago, condiciones logísticas...

Elaborar previsiones y planes de volumen por cliente, asegurando el crecimiento rentable de la compañía.

Ejecutar planes de venta y las prioridades comerciales establecidas para cada cliente.

Gestionar presupuestos promocionales.

Análisis y puesta en marcha de campañas de Trade, Publicidad y Marketing.

Gestión por categorías.

Merchandising.

Experiencia profesional:

♦ Desde Junio 2012: Deoleo

Cargo: **Regional Account Manager**

Marcas: **Carbonell, Hojiblanca, Koipe, Elosua, Giralda, Louit.**

Responsabilidades:

- Zona: Norte España.
- Cuentas regionales en clientes de Distribución moderna, Cash&Carry y Horeca.

Retos y Resultados:

- Crecimientos en volumen y margen +20%.
- Cumplir política de precios, exposiciones folletos que la compañía tenía estipulados para los Hiper&Super.
- Apertura nuevos clientes Retail y distribuidores.
- Formar parte del proyecto de puesta en marcha del CRM Salesforce.
- Proyectos de Gestiones por Categorías

♦ Mayo 2009-Mayo 2012: Lactalis Nestlé PLRI

Cargo: **Vendedor Junior**

Marcas: **La Lechera, Nesquik, Sveltesse, Nestlé Bebe, Yogures Nestlé, Griegos Nestlé, Yoco, LC1, Mikybar, Nestlé extrafino.**

Responsabilidades

- Zona Asturias/León
- Gestión de los Distribuidores de la Zona.
- Negociación y desarrollo de los clientes de la zona
- Colaboración con Clientes Nacionales/Regionales para implementación de acciones
- Salidas conjuntas junto con EDV

Retos y resultados

- Alimerka: Crecimientos +40%.
- Cumplir objetivo de exposiciones adicionales.
- Crecimiento positivo de los distribuidores y mayoristas gestionados.

♦ Febrero 2007-Mayo 2009: Procter&Gamble

Cargo: **Sales Representative**

Marcas: **Max Factor, Olay, Gillette, Pantene, H&S, Herbal Essence, Wella, Oral-B.**

Responsabilidades

- Zona: Valladolid, Burgos, Salamanca, Zamora, Palencia.
- Team D&P's (Droguerías&Perfumerías)
- Gestión directa de las cuentas regionales.
- Cuentas nacionales: toma de pedidos, venta y control de promociones, control de surtidos y stocks.
- Seguimiento de Principales Competidores y elaboración de informes sobre situación del mercado.

Principales Retos y Resultados:

- Crecimiento de todos los clientes gestionados.
- Cumplir los objetivos de ventas, promociones e introducciones.
- Listar la línea Max Factor en las tiendas de Perfumerías Avenida.

Formación académica y estudios superiores:

2014 **Programa de Marketing y Ventas. Dirección Comercial. "ESADE BUSINESS SCHOOL",** Barcelona.

2012-2013 **MBA Executive, Administración y Dirección de Empresas. "ESCUELA EUROPEA DE NEGOCIOS",** Salamanca.

2001-2005 **Dirección de Empresas&Marketing. "ESCUELA EUROPEA",** Oviedo.

Informática:

Nivel avanzado: **Windows, Excel, PowerPoint, Word, SAP, Salesforce, Focus, Nielsen.**

Idiomas:

INGLÉS: Business English Certificate Preliminary.

Referencias:

Además de los puestos de trabajo relacionados, les podré ofrecer las que consideren oportunas en caso de que me las soliciten.