

EXPERIENCIA PROFESIONAL

09/22

APERITIVOS FLAPER**NATIONAL ACCOUNT MANAGER**

- Responsable grandes cuentas de alimentación
- Fijación de KPI para la fuerza de venta, por volumen y posicionamiento
- Gestión de fuerza de ventas
- Desarrollo de marcas de MDD para varios clientes (DIA, ALDI, IFA, CONSUM, CARREFOUR Y LIDL)
- Fijación de objetivos
- Presupuesto de ventas y seguimiento de los mismos por la red comercial
- Penetración de marca en pdv's
- Gestión de los presupuestos de venta y asignación del mismo a la red comercial
- Fijación objetivos cualitativo y cuantitativo
- Contactos directo con Marketing para necesidades de mercado o de clientes

02/2021

RISI S.L.

05/2022

KEY ACCOUNT MANAGER

Responsable de cuentas de alimentación moderna zona centro,

- Negociación de plantillas
- Referenciación de nuevas altas
- Cuenta de resultados y márgenes de contribución
- Negociación de folletos
- Campañas de marketing
- Control de lineales, negociación cabeceras y stock
- Merchandising
- Formación y supervisión del equipo de venta tradicional y as de 11 comerciales
- Control de rutas e informes comerciales
- Gestión de distribuidores asociados de canal t

12/2019

AB InBev

10/2017

ACCOUNT MANAGER DISTRIBUCION ON TRADE

Distribución y ventas. Gestión de distribuidores locales y nacionales y clientes de ON TRADE, de la zona de Madrid.

- Clientes horca y HORECA organizada
- Ampliación de surtido del mix de producto.
- Negociación de acuerdos comerciales por volumen y referencias
- Captación, mantenimiento y fidelización de clientes
- Acompañamiento de preventa de distribución para apoyarlos en negociaciones

09/2017

GRUPO DAMM (ESTRELLA DAMM)

07/2015

DELEGADO REGIONAL

- Captación y negociación con clientes de HOSTELERÍA
- Supervisión del equipo de ventas de la distribución
- Negociación con la distribución y apoyo en la consecución de sus objetivos
- Introducción de nuevas referencias
- Gestión del distribuidor asociado

05/2015

AIR –SERV SPAIN S.L (CSC SERVICE WORKS GROUP)

03/2014

ACCOUNT MANAGER AND MARKETING MANAGER

- Responsable de la captación de la cuenta de REPSOL como socio de la compañía
- Responsable del Marketing de la compañía para ferias del sector y presentaciones de los equipos comercializados

03/2013
04/2011

AKZO NOBEL COATINGS

ACCOUNT MANAGER

Responsable regional de cuentas GSB como Leroy Merlín, Bricor, AKI, Brico Depot y Alcampo

- Negociación de plantillas
- Referenciación de nuevas altas
- Cuenta de resultados y márgenes de contribución
- Negociación de folletos
- Campañas de marketing

01/2011
07/2007

REPSOL – DEPARTAMENTO DESARROLLO DE NEGOCION NON-OIL

COORDINADOR NACIONAL DE VENTAS

Responsable del equipo de ventas del departamento

- Responsable de las grandes cuentas de la compañía en NON-OIL con tiendas de conveniencia.
- Negociación de plantillas
- Referenciación de nuevas altas
- Cuenta de resultados y márgenes de contribución
- Negociación de folletos
- Campañas de marketing
- Formación y supervisión del equipo de ventas de 12 comercial

08/2002
07/2007

PEPSICO FOOD S.A

REGIONAL KEY ACCOUNT

Responsable de cuentas de alimentación, entre las que se encuentran Ahorramas, Supermercados Sánchez Romero, E-leclerc, Unide, Hiper Usera, Gadi S.A, Alcosto y Alimerka.

- Negociación de plantillas
- Referenciación de nuevas altas
- Cuenta de resultados y márgenes de contribución
- Negociación de folletos
- Campañas de marketing
- Controles lineales, negociación cabeceras y stock
- Merchandising
- Formación y supervisión del equipo de GPV'S
- Control de rutas e informes comerciales

FORMACIÓN E IDIOMAS

09/1998-06/2002 ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Idiomas: **inglés** nivel B2 (aun cursando estudios)

Informática: usuario de MS Office, Internet, Redes Sociales, CRM de gestión de ventas, SAP,

DATOS