



PERFIL

Me considero una apasionado del mundo de las ventas, el marketing y la negociación, además de un buscador de tendencias nato. Acostumbrado a trabajar por objetivos y KPIs y en entornos altamente competitivos, teniendo siempre al cliente/consumidor como eje del negocio.

Me defino como una persona altamente comunicativa, positiva, con pasión por lo que hace y con entusiasmo para evolucionar mirando al futuro.

La rutina está fuera de mi vocabulario. No tengo miedo a los retos.

DESTREZAS Y HABILIDADES

Fuertes habilidades analíticas y comerciales.
Habilidades de negociación sofisticadas.

Toma de decisiones

Enfoque en el cliente

Grandes habilidades de trabajo en equipo

Autónomo y auto-motivado

Habilidades de priorización

Resiliente

IDIOMAS

Spanish: native

English: professional competence C1

CURSOS Y CERTIFICADOS

Digital Skills: Digital Marketing

Brand Management: Brand and consumer behavior

Google Ads

Branding expert course

Management of Fashion and Luxury Companies

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Account Specialist

VODAFONE, Madrid

10/2019 - actualidad

- Análisis y seguimiento de informes (ventas, KPIs, P&L...)
- Definir e implementar la estrategia de venta de la compañía.
- Mantener y gestionar la relación con nuestros partners responsables de los canales de venta indirectos.
- Cumplir con los objetivos de clientes, ventas y margen marcados en el Plan Comercial.
- Planificar, negociar la ejecución de las actividades
- Responsable de la negociación de contratos y mejoras.

Key Account

CEPSA, Madrid

2018 – 2019

- Mantener y reforzar la relación de largo plazo con los clientes para maximizar ventas y obtener los objetivos de facturación y rentabilidad.
- Relación con los responsables de los canales de venta indirectos para la comunicación de objetivos, asesoramiento y supervisión.
- Realizar la planificación operativa de los Puntos de Venta de su territorio asignado
- Realizar eventos y promociones en los PDV asignados,
- Diseño y elaboración junto con el equipo de Marketing de la estrategia comercial.
- Analizar los resultados comerciales del área con el objetivo de incrementar las ventas y mejorar eficiencias y sinergias

Marketing

3M Iberia, Madrid

2017 - 2018

- Negociación con los KAMs en reuniones con clientes.
- Trade Marketing: Asistencias a ferias y otro tipo de eventos del mundo retail.
- Planes de lanzamiento: coordinación con los equipos de Marketing y Ventas.
- Definición de estrategias de precios en colaboración con el departamento comercial para maximizar beneficios
- Desarrollo de promociones con gestores de publicidad y apoyo en la organización de eventos.
- Seguimiento y análisis de las campañas.

ACADEMIC BACKGROUND

MBA + Digital Marketing – Future Leaders

ThePowerMBA 2020

Business Management Master (MBA)

EOI Escuela de Organización Industrial 2018-2019

Administración y Dirección de Empresas (ADE)

Universidad Carlos III 2012-2016