

ID-6495 JOSÉ IGNACIO

Barcelona, 28.08.64

PERFIL PROFESIONAL

Key Account Manager | Responsable de Grandes Cuentas con experiencia liderando equipos de ventas, cuentas regionales y nacionales. Mis más de 8 años en el área de Marketing han facilitado el completo conocimiento del área comercial.

Competencias

Visión Estratégica
Orientación a resultados
Liderazgo de Equipos

Desarrollo nuevos proyectos
Orientación al cliente
Resiliencia, tenacidad

EXPERIENCIA

04.19-ACT. KRUSTAGROUP, S.A.

Key Account Manager

Reporting a Dir. Comercial Retail.

- Responsable ctas. nacionales Alcampo, Eroski y regionales Uvesco, Supersol, Miquel (GM Foods). Proyecto de desarrollar la gama de marisco congelado en retail: incremento de clientes, distribución y cuota de mercado.

2005 - 2018 Dr. OETKER IBERICA, S.A.

Jefe Nacional de Ventas (02/14 - 11/18)

Reporting a Dir. Comercial. Equipo 5 personas.

- Responsable equipo RAM, cuentas regionales y locales, libre servicio y distribuidores retail.
- Responsable cadenas nacionales, IFA y EMD.
- Responsable Punto de Venta. Coordinación/supervisión equipo externo Inmark Europa: 12 pers.

National Account Manager (10/05 - 01/14)

Reporting a Dir. Comercial. Coordinación matricial equipo 5 personas.

- Responsable cuentas nacionales: Carrefour, Día, Gr. Eroski, Gr. Alcampo, Gr. El Corte Inglés

Principales logros (2005 - 2018)

- Desarrollé el nuevo equipo RAM, exclusiva gestión de clientes. Facturación 2018 18 M€.
- Desarrollé el proyecto optimización gama y centralización de EMD en Pizza Congelada con fuerte incremento disponibilidad y visibilidad de las marcas en esos socios. Facturación 2018 9 M€.
- Reestructuré área de Punto Venta amortizando 2 puestos y coordiné integración y gestión equipo externo (rutero, objetivos, prioridades, incentivos) a la necesidad de Dr. Oetker.
- Contraté y Desarrollé app gestión punto de venta en el móvil para labor diaria GPV. Implementé en España programa (Headquarters) "Picture of Success": valoración objetiva cada tienda a partir situación lineal/gamas en las 3 categorías y plan mejora corto plazo.
- Rápida introducción y desarrollo proyectos clave en grandes cuentas: Pizza Ristorante y resto gamas; claro papel estratégico y función espejo al resto clientes. Facturación 2013 32 M€.
- Mantenimiento liderazgo marca Pannini tras fuertes ataques competidores. Facturación 2013 11 M€.

06.04-09.05 PLASTICOS TATAY, S.A.

Director de Marketing

Reporting a Dir. General. Equipo 3 personas.

- Re-orientación estratégica de la compañía (mercados Cajas ordenación, Contenedores multiusos, Accesorios y Complementos Baño y Cocina). Facturación 2005: 31 M€.
- Desarrollo nuevo Dto. Marketing, más profesionalizado y orientado al mercado/consumidor.

Principales logros

- Preparé cartera nuevos productos 2006 planificando los lanzamientos.

- Realicé completa investigación mercado para detectar y cuantificar oportunidades en nuevos canales y con productos de nuevos materiales.
- Instauré informes mensuales de gestión y promociones cuatrimestrales canal tradicional.

1995 - 2004 NABISCO IBERIA, S.L. - UNITED BISCUITS S.L.

Trade Marketing Manager (01/03 - 06/04)

Reporting a Dir. D. Ventas. Equipo 4 personas.

- Desarrollo nuevo Dto. Trade Marketing: generar oportunidades en clientes, liderar proyectos Gestión Categorías, optimizar lanzamientos Nuevos Pdts, potenciar acciones fuera lineal.
- Compré 2 herramientas información: Infolineal, Publinfo, y dar mayor valor a Mktng/Ventas.
- Participé en elaboración Plan Estratégico UB 2004-06.
- Desarrollé Proyectos Gestión Categorías en Eroski, Caprabo, El Arbol y Hermanos Martín.
- Incrementé las promociones fuera lineal y acciones masivas en punto de venta.

National Account Manager (11/99 - 01/03)

Reporting a Dir. Ventas. Coordinación matricial equipo 10 personas.

- Responsable cuentas nacionales: Mercadona, Gr. Eroski, Gr. Alcampo, Gr. Corte Inglés.
- Superé fuertes problemas relación y gestión con el cliente # 2 de la cía.: Gr.Eroski.
- Mantenimiento política pvp a pesar de fuertes presiones de Mercadona (cliente # 3).

Key Account Manager (12/97 - 10/99)

Reporting a Dir. Ventas. Coordinación matricial equipo 3 personas.

- Responsable cuentas locales e interregionales canal Supermercados.
- Modernicé gestión cliente Condal Aliment, *Condis*.

Brand Manager marca FONTANEDA. (07/96 - 11/97)

- Participé equipo realiza contacto inicial e integra Fontaneda en Nabisco tras su adquisición.
- Presenté propuestas cambio de marca y producto para la nueva Fontaneda a Dir. Gral.
- Completo relanzamiento marca: desarrollo y lanzamiento de 2 nuevos productos y 2 relanzamientos, nuevo logo e imagen gama, 2 nuevos spots y 1 campaña radio, reposicionamiento pvp Buena María.

Product Mgr. Sr. marcas MARBU, CHIQUILIN, LOSTE, CHIPS AHOY, MC VITIES. (01/95 - 06/96)

- Desarrollé y lancé 2 nuevos productos, 1 relanzamiento, 3 nuevos spots TV.
- Relanzamiento exitoso de la marca Chips Ahoy a partir de coordinada acción entre Mktng y Vtas: 1 nuevo y notorio spot TV, fuerte actividad en folleto y bajada temporal pvp.
- Revitalización ventas y market share galletas desayuno con agresivas promociones personalizadas al consumidor (niño) y el deporte como motivador/prescriptor.

10.91-12.94 NUTREXPA, S.A.

Product Manager Senior marcas COLA CAO BAJO EN CALORIAS, COLA CAO VIT, CANDEREL (mercados Cacao Soluble y Edulcorantes Artificiales).

Product Manager marca GRANJA SAN FRANCISCO (Miel, Especies y Fr. Secos).

- Relanzamiento completo marca Granja San Francisco. Revitalización vtas. y mkt share CC Bajo Cal.

06.89-10.91 CRUZ VERDE - LEGRAIN, S.A.

Product Manager marcas KIWI, BLOOM y CUCAL (Limpiacalzados e Insecticidas).

- Lanzamiento nuevo producto Bloom Continuo. Relanzamiento completo marca Kiwi.

IDIOMAS

Español: Lengua Materna

Catalán: Fluido

Inglés: Fluido

EDUCACIÓN

1987-1989 IESE, UNIVERSIDAD DE NAVARRA - Master en Economía y Dirección de Empresas.

1982-1987 UNIVERSIDAD DE GRANADA - Licenciado en Farmacia. Calificación: Premio Extraordinario.