



ID-60077 JOSEP

Key Account Manager EMA

Experiencia demostrada en la gestión eficiente de operaciones minoristas en la industria de bienes de consumo con la misión de generar crecimiento de los ingresos, impulsar, lograr objetivos de ventas y motivar a los equipos de ventas para garantizar una excelente ejecución operativa.

CONTACTO

Barcelona 08029, España



HABILIDADES

Implementación de estrategia y tácticas:

- + B2B y B2C competencias.
- + Adaptación de estrategias / tácticas de acuerdo con específicos de cliente, pdv.
- + Comprensión del comportamiento del consumidor.
- + Mejora de visibilidad de marca.

Optimización de la gestión de la cuenta:

- + Convertir objetivos en planes de acción operativos.
- + Realizar surtidos por cliente.
- + Optimización de estoc de cliente.
- + Revisar el rendimiento y sugerir mejoras operativas
- + SAP, BI, Office 365.

Identificación de oportunidades de crecimiento

- + Data driven en la toma de decisiones para apoyar el crecimiento
- + Análisis coste versus oportunidad
- + 360 visión

Impulsar la productividad del equipo de ventas:

- + Coaching, gestión de vendedores para garantizar las mejores prácticas.
- + Determinar los objetivos de ventas

IDIOMAS

Español:	Nativo	Italiano:	B1
Catalán:	Nativo	Frances:	Básico
Inglés:	Profesional	Portugués:	Básico

EDUCACION

Ciencias Sociales y Jurídicas:
Grado Marketing E investigación de Mercados
Universitat Oberta de Catalunya (UOC), Barcelona, España

OTROS

- + Permiso de conducción A / B.
- + Voluntario BCN 1992 Olimpiadas

EXPERIENCIA

Key Account Manager canal moderno / e-commerce
Ducros & Vahiné / McCormick España - Sabadell

Barcelona | 2021 – 2022
Facturación: €4 M sell in

Región: Cataluña y Baleares
Canal: Grandes superficies, Hiper / Super, online.
Cuentas clave: Consum, Bonpreu, Condis, Amazon.

Principales responsabilidades:

- Negociaciones anuales, tarifas, plantillas, P&L, forecast, 135 ref.
- Benchmarking de mercado y competencia.
- Apertura de nuevas cuentas, mejora de visibilidad de marca, personalización de surtidos.

Logros:

- Nueva apertura para Ducros / Vahiné en Amazon Ene 2022.
- Apertura & desarrollo de nuevo distribuidor Jun 2022.

TR Key Account Manager EMA
Estée Lauder Beauty Industry FMCG
Región: España, Portugal, Marruecos, Italia.
Canal: Travel Retail, Duty Free shops.
Cuentas clave: Aldeasa WDF-Dufry, IDFS.

Barcelona | 2003 - 2019
Facturación: > €8 M sell out

Gestión de cuentas: sell in

- Presentar la estrategia comercial al cliente, plan de marketing, forecasting, actividades.
- Definir surtidos, negociar condiciones comerciales, 400 referencias, tratamiento, fragancia, maquillaje.
- Organizar business reviews para alcanzar las metas mutuales, cuantitativas, cualitativas.
- Control, seguimiento de estocs para optimización de las ventas
- Responsable de gestionar las negociaciones con los clientes en relación con la estrategia comercial de Estée Lauder en los términos comerciales de los clientes y construir una asociación a largo plazo con los clientes.

Gestión de ventas: sell out (40 pdv)

- Alcanzar los objetivos de ventas , impulsar ventas con propuestas de oportunidades.
- Análisis de KPI's, gestión de P&L, mix negocio-ventas en pdv.
- Realizar planes a medida por perfil cliente, promociones, surtidos, devoluciones..
- Gestionar presupuesto anual, ventas minoristas x mes, informes promocionales, informes de competencia y otros para proporcionar análisis por tienda, por minorista.
- Implementar, dirigir la mecánica de promociones.

Gestión de equipos: de hasta 60 personas.

- Adaptar la estrategia de marketing e implementar programas de activación minorista por puerta país-aeropuerto de acuerdo con la demografía y el perfil del consumidor.
- Asegurar el máximo impacto visual en la tienda, probadores, visuales, colaterales, planogramas de acuerdo con las pautas de la marca para elevar el nivel de compromiso del consumidor.
- Configurar mecánicas de promoción, responsables de la estrategia promocional x cliente y ejecución.
- Reclutar, entrenar y motivar al equipo de ventas y realizar evaluaciones de desempeño individuales y de equipo.

Logros:

7% de crecimiento en fiscal 2019 vs 4% mercado en mi zona
Incremento de rentabilidad del 5,5% en 2019
Posición #1 ranking en tratamiento en Madrid 2018
Estée Lauder TR España aumentó 2 rankings de posición total en 2018
Formación de 1 KAM para JoMalone marca en 2016 para España
2016-2017-2018 premio de BOB(Best of the Best) para mis vendedoras de Madrid & Barcelona.
Lanzamiento e introducción en Dufry retailer de TOM FORD marca en 2012

District Sales manager | Japan Tobacco International

Barcelona | 1998 – 2003

- Negociación de volumen con los minoristas e impulsar las actividades de sell out.
- Optimizar y aumentar la distribución del portfolio.
- Implementar multicanal (HORECA) para ganar visibilidad y distribución de marca.
- Mejorar la imagen de la marca en el pdv y analizar la actividad de la competencia.

Shop Manager| El Corte Inglés · Massimo Dutti · Pantaleoni

Barcelona | 1991 - 1998

- Gestionar equipo de 6 vendedores.
- Supervisar , analizar las ventas frente a objetivos.
- Coordinar cambios de temporada, control de estocs, inventario y escaparates.