



ID-55866 Alfonso

Alicante

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo Senior con sólidos conocimientos, habilidades y experiencia en gestión comercial y administrativa. Cuento con habilidades de liderazgo, capacidad para asumir retos y definida orientación a resultados. Me encuentro enfocado en la innovación, negociación con clientes potenciales, proveedores y socios estratégicos, con experiencia focalizada en desarrollo de productos y mercado retail.

EXPERIENCIA LABORAL

- Muñecas Antonio Juan SL (Agosto 2020 – Actualmente)

Compañía líder mundial y nacional en la comercialización de muñeca artesanales.

- Cargo: Commercial Director
- Funciones: Responsable del equipo comercial, marketing, customer service y contabilidad. Responsable de la estrategia comercial y lanzamiento de productos. Liderando la implantación de un nuevo ERP, procesos internos, cultura de empresa y modelo de negocio como el route to market. Apertura de nuevos mercados, teniendo presencia en más de 30 países. Participación de ferias internacionales. Reportando directamente a los accionistas. Creciendo un 15% promedio anual, estableciendo implantaciones con los principales retailers europeos. Posicionamiento de la marca a nivel global con aperturas de nuevos mercados como Medio Oriente.

- Mattel Perú SA (Agosto 2017 – Febrero 2020)

Compañía líder mundial y nacional en la comercialización de marcas como Barbie, Fisher Price, Hot Wheels, entre otros.

- Cargo: Assoc Key Account Manager
- Funciones: Responsable de la venta de los principales clientes de la compañía. Líder influenciador. Gestión de acuerdos comerciales. Control de presupuestos de inversión. Administración de reportes de ventas. Negociación de espacios off season y season. Logrando convertir a un autoservicio como el cliente #2 del país alineado a las estrategias globales. Participe del proyecto de anexos, planogramas y cabeceras con Plaza Vea pasando de tener 24% de share a 32%, convirtiendo a Mattel como líder de categoría. Mejorando KPI's logísticos de fill rate generando rentabilidad.

- Solutions 2 Go Perú LLC, Sucursal del Perú (Junio 2015 – Agosto 2017)

Distribuidor exclusivo de Playstation en Latam.

- Cargo: Senior Key Account Manager
- Funciones: Responsable del 70% del Budget anual. Manejo de los principales clientes del país del retail moderno. Gestionar acuerdos comerciales. Desarrollo y definición de la estrategia comercial. Control de presupuestos de inversión de Ventas y MKT. Administración de los reportes de ventas: seguimiento diario, semanal y mensual. Proporcionar reportes de comisiones e incentivos a la FFVV. Reporte directo al Gerente General.

Logrando hacer el Budget del año habiendo iniciado las operaciones en Julio del 2015. Crecimiento del 28% vs el 2016, reportando el doble de utilidad bruta solicitada.

- Juegos de Video Latinoamérica (Perú) SAC (Julio 2014 – Mayo 2015)

Distribuidor exclusivo de Nintendo y Beats en Latinoamérica.

- Cargo: Key Account Manager
- Funciones: Responsable de las ventas a nivel nacional, gestionar acuerdos comerciales con los principales clientes del retail moderno, implementar propuestas y actividades con el fin de generar rotación. Administrar el presupuesto de marketing, negociación de encartes y publicaciones. Responsable del forecast, budget y promotoría. Reporte directo al Gerente Comercial y CEO.

Logrando hasta la fecha un crecimiento del Market Share de 7%, manteniendo un nivel bajo de semanas de inventario, cumpliendo con los KPI's de los principales clientes de retail moderno.

- Nestlé Perú S.A (Agosto 2012 – Junio 2014)

Compañía líder mundial y nacional en comercialización de productos de consumo masivo.

- Cargo: Jefe de Cuentas Directas
- Funciones: Responsable por el desarrollo de los Top 20 Clientes Claves del negocio, garantizando los volúmenes esperados, aumento del market share y presencia en el punto de venta. Elaborar planes anuales de volumen, inversión y promociones, con bases en las estrategias de las marcas para cada uno de los clientes. Desarrollo de productos con Pastipan, Tortas Gaby, Bombos. Desarrollo y relanzar el canal de Tricitazas a nivel nacional.

Logrando un 68% de crecimiento vs el 2013 en las cuentas asignadas, mediante negociación con los clientes, enfocado en el desarrollo de productos y licitaciones públicas.

EDUCACIÓN

- Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) – Lima Perú – Agosto 2012 a Junio 2018
 - Bachiller en Negocios Internacionales
- Universidad ESAN – Lima Perú – Enero 2015 a Mayo 2015
 - Diplomado Superior en Key Account Management
- Instituto Madrileño de Formación (IMAFE) – Madrid España – Enero 2010 a Febrero 2012
 - Graduado de Técnico Superior en Comercio Exterior

ESTUDIOS ADICIONALES

- Curso de Management – Mattel Colombia 2019
- Curso de Finanzas Avanzadas – Mattel Perú 2018

IDIOMAS

- Inglés: nivel intermedio

INFORMÁTICA

- Dominio avanzado de ofimática.