



Mollet del Valles - Barcelona

Perfil Profesional

Perfil comercial orientado a resultados. Acostumbrado a trabajar bajo entorno internacional. Hábil para resolver problemas bajo presión utilizando intuición, creatividad y habilidades comerciales. Foco en rentabilidad y satisfacción al cliente. Autonomía para la toma de decisiones de forma analítica.

Formación

The Power MBA – Master de Negocios (2020)
Master Product Manager EADA (2006-2007 Barcelona)
Lic. en Comercialización UADE (1992-1998 Argentina)
Bachiller bilingüe en colegio Ingles Washington School (Arg)

Idiomas e Interfaces

Idioma Inglés negociación
Interface Pack Office, Navision, CRM y SAP

Experiencia laboral en Barcelona

VEGETALIA, Grupo Midsona AB (sector Alimentación BIO)

Nov 2109- 31 de Diciembre 2020

KAM Nacional Canal Moderno

Posición de nueva creación y nuevo proyecto
Responsable comercial del lanzamiento e introducción en el canal Moderno de la nueva marca HAPPY BIO.
Marca desarrollada especialmente para éste canal y lanzada a principios de 2020.
Introducida bajo mi gestión en CarreFour, Makro, Jodofi, Novavenda, Blatmarket, etc
Participé en análisis del portfolio, benchmarking y tarifas
Responsable de negociación de plantillas e introducción de nuevas referencias, seguimiento de la P&L, etc.
Visitadas la totalidad de cadenas nacionales del Top30.
Volumen de venta: 500 mil/ 2020

SORRIBAS BIOGRA, Grupo Idilia Foods (sector Alimentación BIO)

Nov 2107- Nov 2019

KAM Canal Moderno

Responsable de Bonpreu, ECI, Fragadis, Pyrenees, River y otras cadenas
Lideré en el 2019 la gestión de la totalidad de Distribuidores a nivel nacional (30 Distribuidores/Mayoristas)
Puesta en marcha de la nueva estrategia de la empresa mediante el lanzamiento de la nueva marca para el Canal Moderno: Obrador Sorribas.
Análisis del portfolio, benchmarking, Comité de I+d.
Responsable de negociación de plantillas, calendarios y acciones promocionales, negociación de precios, introducción de nuevas referencias, seguimiento de la P&L, etc.
Contactadas y visitadas la casi totalidad de cadenas nacionales gracias a mis contactos de posiciones anteriores.
Llevo a cargo 5 clientes de expo: E.A.U, Italia, Portugal, Chipre y Andorra
Volumen de venta: 5 mill/año

COTRADING (sector Alimentación especializados en MDD para la GD)

Abril 2016 – Octubre 2107

KAM Mdd (Private Label)

Cuentas a mi cargo: Eroski, Grupo IFA, El Corte Ingles, Sorli, Condis, Uvesco, Alimerka, Unide, Gadisa, Covalco, Ahorramas, Agecor Internaciona (Francia), etc. Gestión de proyectos de MDD; comercialización de productos en marca fabricante (Il Vequio Forno, Hochwald, Lambertz, Riegelein, Hamlet, McCain, Global Green, etc) negociación de precios, negociación de plantillas, introducción de nuevas referencias, cotización y negociación de `Tenders nacionales e internacionales´ para el desarrollo de marcas blancas Mdd. Responsable de liderar cada uno de los proyectos de Mdd. Principales logros: Nata Spray Eroski, Caldos Ahorramas, Surtido Galletas Eroski y Ahorramas, Bombones, Puré y Panettones ECI. Negociación con fabricantes internacionales. Volumen de venta: 4 mill/año

FIRA BACELONA (sector Servicios Consultoría)

Enero 2012 – Noviembre 2015

KAM

Responsable comercial de la comercialización de distintos eventos feriales. Organización de Ferias sectoriales (4 salones por año) - Negociación integral de nuestros servicios con cuentas clave de cada sector industrial - Comercialización de servicios de patrocinio y exhibición - Negociación con Asociaciones – Trato personal con altavoces claves de distintos sectores industriales - Venta consultiva. Volumen de venta: 2 mill/año

Primar Ibérica – San Carlo/Unichips Italia (sector Alimentación snacks)

Abril 2008 – Septiembre 2011

Sales & Brand Manager

Responsable de la marca de aperitivos CRECS en España dentro de Primar Ibérica para San Carlo (Italia) Reportando directamente a Presidencia. San Carlo (Unichips) es la empresa líder de snacks en Italia con un 60% de share. En España son los propietarios de la marca CRECS.

KAM: Desarrollo y gestión de nuestro portfolio en el canal de la Dist. organizada – Negociación anual de plantillas, introducción de referencias (con o sin listing fee). Gestioné y negocié desde la introducción año tras año las plantillas con: Carrefour, Alcampo, Eroski, Hiper Useras, MasyMas Hijos de Luis Rodríguez, Superhiber, Maskomo, Makro, y Bonpreu. Además de negociar en Gadiza, Froitz, El Arbol, Uvesco, Alimerka, Ercoreca y Dia

Gestión del CANAL IMPULSO con 50 distribuidores a cargo con cobertura en toda España - Negociación con cadenas de compra. Responsable del desarrollo, negociación y gestión con fábrica del Plan de Marketing y Plan de ventas por canal y cliente. Volumen de venta 2.5 mill/año

PER-PACK (sector Packaging)

Enero 2006 – Marzo 2008

Delegado Comercial soluciones de embalaje para Barcelona, Maresme y Girona Administrar una cartera de 250 mil euros/año solo de FILM `Bollore - Bolphane´ (Frances) - Contacto con todo tipo de cliente. Tareas: gestionar y desarrollar la cartera, prospectar, generar proyectos y volumen de negocio mediante film y toda la gama de maquinaria de embalaje. Volumen de venta 1.5 mill/año

Product Manager (marca Hugo Beck / Alemania)

Liderar el marketing táctico de la marca, analizar e identificar oportunidades, establecer estrategia de producto y mercado. Lleve a cabo la redefinición de nuestra oferta para la venta de equipos. Contacto con grandes cuentas y empresas multinacionales. Cuota de venta anual: 1 millón de euros. Cuota consolidada: 80 % en el primer año, después de contactar los prescriptores adecuados (editoriales y manipuladores) para el posterior cierre de un primer contrato de 600 mil euros para Barcelona y otro para Madrid del mismo importe. Dejé las bases para continuar este negocio.

TELEFONICA (TPI) (sector Publicidad)

Septiembre 2004 – Diciembre 2005

Comercial Senior Dto. Especialistas Potenciales

Participé en un nuevo proyecto dentro de un nuevo equipo de ventas especiales dentro de Telefónica TPI

Venta solo a clientes potenciales mediante base de datos de Telefónica España o captación pura y dura.

Venta directa de publicidad en distintos sopotes. Con el apoyo de la empresa realicé cursos de venta directa y negociación. Objetivo de venta: 800 mil euros por campaña. Objetivo alcanzado: 70%

Experiencia laboral en Buenos Aires - Argentina

BRANDFORCE (sector Publicidad) / Abril 2001 – Abril 2002. / **Ejecutivo de cuentas** - Contacto con agencias de publicidad y grandes cuentas. Venta, desarrollo y coordinación de campañas promocionales e ideas. Elaboración y presentación de propuestas y briefs.

OHANIAN PRODUCCIONES (sector Producción y Show Business)

Enero 1999 – Marzo 2001. **Jefe de ventas** - Reportando al directamente al director de la agencia. Responsable del contacto y la negociación con distribuidores, promotores locales y grandes patrocinadores. Venta de directa de conciertos, patrocinios y giras de artistas representados. Principal logro: 20 Conciertos de Telefónica a nivel nacional mediante plan de fidealización

ARCOR (sector Alimentación)

Enero 1996 – Enero 1999. / **Activador de ventas**: distribuidor oficial y zona a cargo para el cumplimiento de cuota de ventas asignada por la Gcia. de Ventas. Puesta en marcha de acciones de trade mkt , promoción y ventas. Supervisar el trabajo de 15 vendedoras del distribuidor a cargo. Acompañamientos con vendedores. Participación en programa de reingeniería de procesos y rutas de venta. A cargo de uno de los distribuidores mas importantes de la prov. de BA con 10 millones habitantes y unos 50.000 PDV. Atención de distintos canales: GD, Tradicional e Impulso - **Supervisor de canales especiales** - Negociación de cuota de venta, espacios de exhibición y acciones promocionales en aquellos Puntos de Venta mas importantes por su ubicación, exclusividad y volúmenes. Presentación de acciones/ideas en Dto. Trade Mkt y a los diferentes Jefes de Producto de las distintas divisiones - **Supervisor de GPV y Merchandiser** (GPV canal tradicional) Supervisión y puesta en marcha de promociones. Hasta 10 GPVs a cargo. Actividades de promoción, mejoras de exhibición y venta de packs promocionales. Armado de rutas y trabajo de campo. Contacto cotidiano en el PDV

Masterpack e Inenflex (sector Packaging) / Enero 1993 – Enero 1996 / Empresa familiar de venta de soluciones de embalaje y confección a fason de envases flexibles / **Jefe de producción y almacén** - 15 personas a cargo. Elaboración del plan de producción de 3 maquinas confeccionadoras automáticas de envases flexibles.