



ID-55706

MADRID - Noviembre 1970

Extracto Profesional

Responsable comercial y de operaciones con amplia experiencia en multinacionales de Gran Consumo. Habitado a la gestión por resultados y al cumplimiento de objetivos ambiciosos. Especializado en gestión integral de Grandes Cuentas y en dirección de equipos de alto rendimiento.

Experiencia Profesional

2019 a la actualidad – Socio fundador en Draquelcia, S.L.

- ▶ Startup de Servicios de Telemarketing y Contact Center

2017 a 2018 – National Account Mgr. en J. García Carrión

- ▶ Gestión integral de Grandes Cuentas, planes de negocio, gestión presupuestaria, etc.
- ▶ Principales Clientes: Grupo DIA, Grupo Auchan, etc.
- ▶ Crecimiento en valor >10% a pesar de la caída del mercado por subida de materias primas



2016 a 2017 – National Account Mgr. en Hugworld International Distributions

- ▶ Gestión integral de Grandes Cuentas: planes de negocio, gestión presupuestaria, etc.
- ▶ Principales Clientes: Grupo DIA, Grupo Eroski, Grupo ECI, Aldi, Druni, Bon Preu, Condis, etc.



2012 a 2015 – Inversor particular

- ▶ Analista y operador de mercados financieros

2010 a 2011 – Business Development Manager en Henkel Ibérica, Cuidado Personal

- ▶ Análisis del negocio, detección de oportunidades de crecimiento y rentabilidad
- ▶ Gestión eficiente del mix de cliente/producto a nivel nacional y mejora de rentabilidad manteniendo competitividad



2005 a 2010 - National Account Manager en Henkel Ibérica, Cuidado Personal

- ▶ Gestión integral de Grandes Cuentas, planes de negocio, gestión presupuestaria, etc.
- ▶ Principales Clientes: Mercadona, Grupo Eroski (incluida negociación de fusión con Caprabo), Grupo ECI, Schlecker, Makro, Cadyssa (incluida negociación de fusión con Juteco), etc
- ▶ Grupo de cuentas con mayor peso en el negocio: >25% & >25MME

2003 a 2004 Jefe Regional de Ventas en Henkel Ibérica, Cuidado Personal

- ▶ Responsable de los territorios Nielsen IV-V-VI, área Centro-Noroeste
- ▶ Equipo de 8 vendedores Senior y Regional Account Manager

2002 a 2003 Trade Services Mgr. en Henkel Ibérica, Cuidado Personal

- ▶ Responsable de los departamentos de Atención al Cliente, Planificación de la Demanda y Eficiencia Logística
- ▶ Equipo de 16 personas, 3 de reporting directo
- ▶ Diseño y mejora de kpi's de eficiencia. Alcanzado el nivel 0 de roturas sin aumentar días de stock. Desarrollo de nuevo acuerdo de eficiencia logística para clientes
- ▶ Colaboración con dpto. Category Management junto a Martin Von Stein, fundador del Shopsumer Institute

1999 a 2001 Customer Services Mgr. Henkel Ibérica, Cuidado Personal, Detergentes y Adhesivos

- ▶ Responsabilidad del proceso integral *Order to Cash*, Calidad de Servicio, Eficiencia Logística, Tratamiento de incidencias de cobro, Mantenimiento de la Deuda, Proyectos de Mejora Continua. Entorno SAP
- ▶ Equipo de 17 personas
- ▶ Departamento creado en 1997 y galardonado en 2.005 como *Best in Class* del grupo Henkel

Formación Académica

- **Técnico Especialista en Informática de Gestión.**

Programas de Formación

- Toma de Decisiones Eficaces (IESE)
- Negotiating Skills (Scotwork)
- Strategic Thinking (CIEF)
- Basics in International Management (Cranfield University)
- Teambuilding en el entorno del Teleworking (Overlap)
- Análisis de problemas y toma de decisiones (EADA)
- Strategic Thinking (CIEF)
- Claves Financieras de la Gestión Comercial (Barna Consulting Group)
- Mandos Medios (Tea Cegos)
- Curso de perfeccionamiento de Inglés 2 semanas en Stratford (Linguarama)
- Desarrollo de Colaboradores (MRC)
- Técnicas de Presentación (Q 2)
- Desarrollo Directivo (HAY GROUP)
- Desarrollo Directivo (HAY GROUP)
- Plan Account (OVERLAP)
- Técnicas de Negociación (OVERLAP)
- Desarrollo de Competencias (HAY GROUP)
- Merchandising (OVERLAP)

Otros Datos

- Alto CI según test supervisado de Mensa España, <https://www.mensa.es/>
- Idioma Inglés nivel B2 - Upper Intermediate. Reuniones internacionales, internas y negociaciones con clientes
- Usuario avanzado en herramientas MS Office (Word, Excel, Power Point, etc.) y familiarizado con entorno SAP y herramientas CRM.