



DIRECCIÓN

Domicilio:
08450 Llinars del Valles
Barcelona

CONTACTO

TELÉFONO:

CORREO ELECTRÓNICO:

PERMISO DE CONDUCIR

A/A1/B

ID-59898
PERE

EXPERIENCIA LABORAL

Hi Cream Barcelona National Key Account Manager

Octubre 2020—Enero 2022

Gestión, desarrollo y captación de cuentas nacionales del canal Horeca, liderando la relación con los departamentos de Marketing y Servicio Técnico.

Seguimiento y potenciación de las relaciones con proveedores.

Daba Nespresso Regional Key Account Manager Area 1

Marzo 2015— Octubre 2020

Gestión de grupos, canal Horeca, en las zonas de Catalunya, Aragón, Navarra y País Vasco.

Gestión y captación de Grupos Hoteleros cadenas de Restauración y cadenas de Bakery's.

Gestión de la cartera de clientes y captación de grupos, de gran volumen y desarrollo nacional para la implantación del sistema Nespresso Profesional.

Presentaciones y propuestas comerciales realizadas a medida para cada cliente.

Implementación, seguimiento y potenciación de acciones de marketing, con el objetivo de aumentar volúmenes de café en los puntos de distribución.

Daba Nespresso Responsable B2B

Febrero 2013 – Marzo 2015

Responsable Comercial out of Home

Gestión de cartera y captación de clientes canal horeca

Area Barcelona. Clientes independientes y grupos del canal

Hoteles Restaurantes Cafeterías Bakery's y Caterers

La Vida es Bella Key Account B2B

Junio 2009– septiembre 2011

Comercialización de packs de Experiencias, para campañas de marketing, comercial y RRHH, pymes y grandes cuentas.

Acciones orientadas a cuentas clave y desarrollo de puntos de venta.

Gestiones E-Commerce

Grupo Zeta Coordinador comercial

Marzo 2005 – mayo 2009

Gestión de equipos comerciales, con 8 personas a mi cargo, en medios de comunicación (impresos, audiovisuales, online), principalmente "El periódico de Catalunya" y "Sport".

Definición política comercial, con un presupuesto de 15M €. Elaboración de las tarifas y presentaciones publicitarias, en conjunto con el dpto. de marketing.

Creación de nuevos productos, en colaboración con la Redacción.
Venta de acciones especiales y apoyo específico a los equipos de ventas, en cuentas muy importantes

Grupo Zeta Ejecutivo de cuentas

Abril 2002 – marzo 2005

Venta de publicidad para *Barcelona TV* y "*Periódico de Catalunya*" online.

Venta de espacios publicitarios para el "*Periódico de Catalunya*" y "*Sport*", en toda Catalunya.

Grupo Godó Ejecutivo de cuentas

Febrero 1999 – marzo 2002

Ventas en el dpto. de Audiovisuales.

Espacios comerciales para emisoras de radio: *Rac 105* (radio fórmula), *Rac1*.

Además, comercializaciones publicitarias para Tv del grupo: *City Tv*, en la actualidad TD 8.

Creación y expansión línea de negocio.

Onda Cero-Onda Rambla Comercial Junior

Junio 1996 – febrero 1999

Venta de espacios publicitarios para la emisora de radio: "*Onda cero*" y "*Onda rambla*"

CEK Comercial

Enero 1993– mayo 1996

Empiezo mi experiencia laboral en esta empresa dedicada a la formación tanto para empresas como para gente parada. Mi función era la de informar de todos los cursos, y su seguimiento en el proceso de selección del personal y su tramitación.

EDUCACIÓN

Formación reglada

E.G.B – Escuelas Pías

B.U.P. y C.O.U. – Academia Mónfer

Formación complementaria

Curso de Mindfulness

2019

Técnicas de negociación

SalesMaster (300 h)

Técnicas de comunicación

SalesMaster (300 h)

KAM: desarrollo de ventas digitales

online (10 h)

Excel

Udemy (40 h)

Técnicas de venta

Business School (500 h)

Idiomas

Catalán: nativo

Castellano: nativo

Inglés: fluido.

Herramientas informáticas

Dominio de herramientas ofimáticas: Microsoft Office.