

Josep Campás

Senior Interim Manager en IOR Network for Talents

icampas@ior.es



Resumen

Profesional con una larga trayectoria en el área comercial en empresas de gran consumo, tanto canal off como on trade.

Ha ejercido como director nacional de ventas de España en diferentes multinacionales.

Especial conocimiento de los mercados en el canal Horeca y retail.

Capacidad de liderazgo y gestión de equipos comerciales muy amplios, llegando a gestionar equipos de hasta 400 personas.

Experiencia en implementación de planes estratégicos, nuevos modelos comerciales y de gestión de clientes, estableciendo las políticas adecuadas para la consecución de los objetivos.

Amplia visión estratégica y habilidades de negociación con cliente y la gestión del cambio de organizaciones comerciales.

Licenciado en en Administración y Dirección de Empresas y MBA por Esade Barcelona.

Habla español, catalán e inglés.

Visión empresarial global y capacidad analítica y resolutiva.

Experiencia

IOR CONSULTING- NETWORK FOR TALENTS

Senior Interim Manager en IOR Consulting oct 2019 - actual

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como fusiones, reestructuraciones, transformación de empresas. También puede ser una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesitan a un profesional centrado en un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o de reducción de costes

GRUPO CODORNÍU

Grupo Codorníu es una compañía recién adquirida por el grupo inversor Carlyle, que opera a nivel mundial en el sector de la elaboración y distribución de vinos y cavas, con una facturación de 230 millones de euros y una plantilla de 600 personas.

En España, el Grupo Codorníu es el primer elaborador y comercializador de cavas y vinos, con una facturación de 125 millones de euros.

Director Nacional Ventas Canal Hostelería mar 2014 - jul 2019

- Dependencia: Director Comercial
- Responsable equipo: 6 Dtores.Regionales, 4 KAM Horeca Organizada, 35 Gestores Horeca
- Objetivos/resultados:
 - Definición e implementación nuevo plan estratégico canal Horeca.
 - Cambios equipo y nuevas herramientas de gestión.
 - Clientes: Distribuidores Horeca, cadenas Hoteles, restauración...

Director Nacional Ventas Canal Alimentación sep 2009 - mar 2014

- Dependencia: Director Comercial
- Responsable equipo: 4 Dtores.Regionales, 8 Gestores Cuentas, 25 GPV's
- Objetivos/resultados:
 - Definición e implementación política comercial: precios, márgenes...
 - Gestión equipo: redefinición sistemas incentivos, programas de formación,
 - Clientes: Category Management, modelo partnership.
 - Implementación nuevo modelo ejecución y gestión punto venta.

BIMBO – SARA LEE

Director Nacional Ventas Comercio Organizado dic 204 - ago 2009

- Dependencia: Vicepresidente Ventas.
- Responsable equipo KAM's: 4 KAM's nacionales, 6 KAM's regionales.
- Gestión 50 Top cuentas (80% facturación compañía): Carrefour, Dia%, Mercadona, Eroski, Corte Inglés o Alcampo.
- Objetivos/ resultados:

- Definición e implementación políticas comerciales en clientes.
- Consecución modelo de relación partnership con los clientes.
- Acuerdos desarrollo negocio en clientes clave: Dia%, Lidl.

Área Manager ene 1999 - nov 2004

- Dependencia: Director Nacional Zonas Ventas.
- Enero 99-Dic.03 Area Norte-Noroeste. Enero 04-Nov. 04 A.M.Barcelona-Madrid.
- Equipo: 400 personas; 6 Jefes Ventas, 2 KAMs regionales, 1 Controler, 35 Supervisores, 350 vendedores y distribuidores exclusivos.
- Objetivos/resultados
 - Liderazgo equipo, cambio organizativo y cultural.
 - Definición e implementación nuevo modelo gestión comercial: orientación a resultados, nuevos sistemas incentivos, objetivos por ejecución en punto de venta.
 - Integración redes comerciales Bimbo y las compañías adquiridas Repostería Martínez y Ortiz.

Key Account manager Cuentas Cataluña abr 1997 – dic 1998

- Dependencia: Director Ventas Comercio Organizado / Gerente Ventas.
- Cuentas: Caprabo, Condis, Sorli, Bon Preu, otros clientes regionales.
- Proyecto definición modelo gestión clientes: pricing, precios netos, márgenes

Brand Manager abr 1992 - mar 1997

- Dependencia: Director de Marketing.
- Marcas gestionadas: Pan Integral Fresco y Tostado marca Silueta.
- Objetivos / resultados:
 - Relanzamiento marca: redefinición estrategia, comunicación, nuevos productos, acciones en clientes.
- Otras funciones desarrolladas en esta etapa:
 - Responsable Marketing Bimbo Canarias.
 - Integrante del Dpto. Marketing en equipo de trabajo del cliente Día.
 - Responsable programa patrocinio deportivo: Tenis Olímpico.
 - Project Leader equipo diseño e implementación política de merchandising.

Product Manager Junior ago 1990 - mar 1992

- Dependencia: Brand Manager.
- Marcas gestionadas: Pan de molde Bimbo, Bollería dulce y salada Bimbo.

ALIMENTOS NATURALES

Assistant product Manager nov 1988 - jul 1990

- Dependencia: Director Comercial y de Marketing.
- Marcas gestionadas: Legumbres y arroz Garrido, Marcas Distribución.

Formación

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA. ESADE, Barcelona (1982-1987).
- Seminarios de políticas de marketing, publicidad e investigación de mercados.
- Cursos y trainings prácticos de técnicas de ventas y negociación, niveles básicos y avanzados.
- Cursos de management, gestión de equipos, liderazgo y motivación, técnicas presentación a colectivos.
- Participación en congresos, ferias y seminarios intersectoriales: Promarca, AECOC, Alimentaria.

Idiomas

Inglés. Nivel alto. Hablado y escrito.

Español. Nivel bilingüe. Hablado y escrito.

Catalán. Nivel bilingüe. Hablado y escrito.