

Juan Pablo Rubio

✉ rubiojuanpablo@outlook.com

☎ +34 656 584 198

🌐 [linkedin.com/in/juanpablo-rubio](https://www.linkedin.com/in/juanpablo-rubio)



Resumen

Soy un profesional creativo e innovador, experimentado en liderazgo de equipos, con gran capacidad de análisis y organización, lo que me permite trabajar con autonomía y eficiencia en cualquier proyecto. En Unilever, he demostrado mi capacidad para liderar y motivar equipos, diseñar e implementar estrategias efectivas y mejorar procesos para lograr resultados sobresalientes. Mi enfoque colaborativo y mis habilidades interpersonales me permiten establecer relaciones sólidas y duraderas con compañeros, socios y clientes. Me siento cómodo trabajando en entornos dinámicos y desafiantes, y he demostrado que puedo adaptarme a los cambios y tomar decisiones efectivas bajo presión.

Idiomas: Español (nativo), Inglés (bilingüe), Francés (básico)

Experiencia

Sr Trade Marketing and RGM | Unilever

Jul 2021 - Feb 2023

- Gestioné un equipo conformado por un analista y un trainee.
- Establecí y desarrollé relaciones sólidas con clientes en toda la región.
- Presenté a clientes las innovaciones del negocio, como así también los planes de cada marca y las posibles negociaciones de surtido.
- Coordiné eventos y promociones comerciales en todos los canales, garantizando una implementación efectiva y la gestión eficiente del presupuesto asignado.
- Dirigí al equipo en el análisis de mercado y detección de oportunidades, potenciando negociaciones efectivas en clientes.
- Lideré la definición del surtido eficiente del canal, la actualización de planogramas y su posterior implementación en tiendas.
- Desarrollé un nuevo proceso de update del canal para informar al board, acompañado de dashboards con los principales KPI.
- Colaboré estrechamente con proveedores estratégicos para fortalecer las relaciones y mejorar la cadena de suministro.
- Coordiné el armado de la ruta al mercado y lista de precios en conjunto con Finanzas y Pricing.
- Fomenté el crecimiento profesional del equipo, brindando orientación y capacitación continua.
- Coordiné eventos y promociones comerciales en todos los canales, garantizando una implementación efectiva y la gestión eficiente del presupuesto asignado.

Trade Marketing Manager | Unilever

Dic 2020 - Jul 2021

- Lideré la planificación e implementación de actividades para los distribuidores clave del Traditional Trade.
- Implementé campañas de Marketing vía materiales POP en todos los puntos de venta a nivel país.
- Rediseñé un incentivo trimestral para la fuerza de ventas de los mayoristas, aumentando la fidelización con Unilever.
- Coordinación del presupuesto y administración de la inversión para planes de lanzamiento/innovaciones.
- Definición de surtido eficiente de cada proyecto y actualización de planogramas.
- Asegurar la disponibilidad del deck y contenido necesario (on y off) para una excelente ejecución de proyectos en los PDV, ecommerce y redes sociales de los clientes.
- Planifiqué y ejecuté activaciones de las distintas marcas en clientes, zonas y/o eventos (Ej.: Verano, Fiestas, Conciertos, etc.).
- Armé presentaciones y bajada de planes del negocio hacia fuerza interna de ventas.
- Administración stock pre y post lanzamientos (días de stock en clientes, necesidad de cuotas, etc.). Dar visibilidad de stocks y coberturas a ventas y clientes durante los primeros 3 meses.
- Gestioné una cartera de tres Key Accounts.
- Evalué, seguí y generé informes periódicos sobre el rendimiento y los indicadores clave de mi cartera, tomando acciones concretas para alcanzar los objetivos y OKRs de la empresa.
- Diseñé y ejecuté planes estratégicos para el crecimiento de los clientes, negociando promociones, activaciones de marketing y optimizando el rendimiento de sus depósitos.
- Mejoré la eficiencia operativa de nuestros clientes
- A pesar de los desafíos presentados por la pandemia, pudimos mitigar gran parte de la pérdida de ingresos por el cierre de algunos canales y alcanzamos un récord histórico de ventas en el canal.
- Diseñé un kit para los GPV que facilitó la comunicación y ejecución de estrategias con los clientes.

Trade Marketing Analyst | Unilever

Ene 2019 - Nov 2020

- Realicé análisis estructurales y operativos de los distribuidores clave del Traditional Trade.
- Desarrollé un Dashboard para seguir los principales KPIs, Ventas, Shares, OSA, Surtido, Fill Rate, entre otros.
- Elaboré informes de mercado, acciones y stocks para respaldar las decisiones de inversión y planificación mensual.

Logros Destacados:

- Reduje el 65% del portfolio de productos en el canal, mejorando un 32% los costos de operaciones y a un mercado más eficiente. Luego lo repliqué a los demás canales.
- Recibí la mejor calificación de desempeño.

Business Intelligence - Project Leader | Unilever

Ago 2016 - Ene 2019

- Gestioné un equipo de 4 analistas de negocios y 4 proveedores-desarrolladores.
- Rediseñé y optimicé el ecosistema de informes, fuentes de datos, seguridad y metadatos de todo Customer Development.
- Administré y controlé el presupuesto del equipo y los respectivos pagos a proveedores.

Logros Destacados:

- Desarrollé paneles de control para directores y VP, disponibles en versión desktop y mobile, lo que permitió una toma de decisiones más efectiva y basada en información actualizada en tiempo real.
- Recibí la mejor calificación de desempeño.

Revenue Growth Analyst | Unilever

Sep 2015 - Ago 2016

Senior Systems Analyst | Unilever

Jul 2014 - Sep 2015

Internship Trainee | Unilever

Ene 2014 - Jun 2014

Educación

Zero To Mastery Academy

- Full Stack Developer - MERN Stack
- Advanced NodeJS

Universidad Católica Argentina

- Administración de Empresas
- Contador Público

Skills

- Gestión de equipos
- Liderazgo
- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Problem-solving
- Gestión de proyectos
- Planificación estratégica
- Comunicación efectiva
- Versatilidad
- Innovación
- Análisis de datos
- Pensamiento crítico
- Negociación
- Orientación al cliente
- Autonomía
- Excel
- Power Point
- PowerBI
- Tableau
- QlikVew
- SQL
- Python
- Office365
- Prezi
- SAP