Sebastian Brough

Argentina

Gerente de Marketing en Nestle

broughsebastian@gmail.com - 1535943377

Summary

Licenciado en Administración de Empresas con amplia experiencia comercial desarrollada en empresas nacionales y multinacionales de 1ra linea. De personalidad proactiva y sociable, orientado a desafíos y obtención de resultados, con avanzado dominio del idioma ingles. Carácter desenvuelto con buenas relaciones interpersonales y con foco en trabajar en equipo.

Experience

Consumer Marketing Manager at Nestlé

agosto de 2012 - Present (4 años 8 meses)

Gerente Marketing unidad de negocio de bebidas listas para tomar (RTD)

Planificación y Administración presupuesto de comunicación del negocio. Campaña ATL, BTL y Digital de Nesquik. Planificación de volumen de ventas y seguimiento de variables de negocio: Market share, value share, contribución y OP1. Liderar relación con agencia creativa, de medios y auditorias de mercado. Sinergia planes globales con Strategic Business Unit (SBU) en Suiza.

Liderar Lanzamientos: Nesquik Leche Chocolatada, Nesquik Cereal, Nido Sistema de Nutricion 3D, Nido Chocolatada, Nesquik Oblea

Jefe de producto at Molinos Rio de la Plata

agosto de 2008 - agosto de 2012 (4 años 1 mes)

Marcas Cocinero, Cruz de Malta, Minerva y Exquisita.

Lanzamiento campaña comunicación en radio para Minerva y campaña Exquisita “Mate con bizcochuelo”. Liderar relación comercial con agencias creativas, auditorias de mercado y paneles de consumidores. Liderar Lanzamientos: Cocinero Light, Cocinero Salsa de Soja, Cruz de Malta Selección Especial, nueva botella Minerva. Seguimiento de variables del negocio: volumen, share, precios, contribución marginal y EBITDA. Liderazgo plan de ahorros y eficiencias. Planificación de actividades promocionales en punto de venta.

Ejecutivo de cuentas at SC Johnson

enero de 2005 - agosto de 2008 (3 años 8 meses)

Ventas canal supermercados cuentas globales

Cuenta: Carrefour 02-2006 a 06-2008

Negociación comercial de ventas con jefe de compras. Manejo de plantel de merchandisers (40 repos). Seguimiento de variables comerciales, logísticas y financieras del negocio. Implementar proyecto de masa

de Margen coordinando precios entre formatos y canales. Desarrollo de dinámicas comerciales y exhibidores especiales en los locales. Presentación de lanzamientos y planes de Trade Marketing.

Cuenta: Wal-Mart 01-2005 a 02-2006

Negociación comercial de dinámicas comerciales e introducción de lanzamientos. Seguimiento de variables, logísticas y financieras de las categorías. Desarrollo de categorías implementando category management.

Education

Pontificia Universidad Católica Argentina

Licenciatura en Administracion de Empresas, Administración y gestión de empresas, general, 1998 - 2003

Colegio San Andres

Bachillerato, Bachiller Bilingue, 1983 - 1996

Sebastian Brough

Argentina

Gerente de Marketing en Nestle

broughsebastian@gmail.com - 1535943377

LinkedIn Recruiter