

Juan Nabás Tuzón

juan@jnabas.com +34 667160215 <https://www.linkedin.com/in/juan-nabas>

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2022- actualidad

Mentor y Advisor

- o Trabajo en el desarrollo y crecimiento de profesionales de alto potencial, proporcionando orientación estratégica y desarrollo de habilidades directivas maximizando su potencial e impacto en el negocio
- o Asesor a compañías en el diseño y ejecución de planes de crecimiento, planes de internacionalización, simplificación y optimización de procesos y digitalización comercial

Profesor Asociado EDEM

- o Imparto la asignatura Strategic Management en ADE

2016- 2021 Transformation Senior Director Sales Pepsico UK

- o Liderazgo de las fuerzas de ventas de Canal Tradicional, Canal Organizado y canal Fuera del Hogar en mercado del Reino Unido. 700 empleados.
- o Diseño del modelo de Transformación de Route-to-Market para asegurar la óptima distribución y ejecución en el punto de venta en los canales y segmentos clave. Ejecución de una estrategia híbrida, combinando venta directa con distribuidores, proveedores logísticos y soluciones de e-selling.
- o Digitalización de la fuerza de ventas: automatización de fuerza de ventas, planificación de rutas, sales intelligence, reconocimiento por imagen
- o Creación de la Sales University. Programa de formación interna para atraer y desarrollar talento joven de las universidades punteras combinando formación en aula y formación en el trabajo.

2013-2016 Sr Business Development Director Pepsico Russia

- o Liderar la transformación del modelo de Route-to-Market de todos los negocios de PepsiCo en Rusia (snacks, bebidas, zumos, lácteos y alimentación infantil) con enfoque en la escala (más de 5.000MM \$) para maximizar el crecimiento
- o Digitalización comercial desarrollando sistemas informáticos de soporte robustos: SAP, CRM, Business Intelligence y automatización de la fuerza de ventas
- o Liderar la agenda de formación de la fuerza de ventas para todos los canales (tradicional, moderno y fuera del hogar) desarrollando las habilidades de los 7.000 empleados del equipo comercial.

2009-2013 Sales Director Pepsico Spain

- o Liderar el Canal Tradicional con un equipo de 700 vendedores con un mix de rutas directas y distribuidores cubriendo 50.000 puntos de venta en el canal tradicional y hostelería.
- o Liderar la transformación del Route-to-Market optimizando la cobertura de clientes y la calidad de la ejecución optimizando costes
- o Creación de la primera integración comercial entre snacks y bebidas en Europa.

2007-2009 Trade Marketing Director Pepsico Spain

- o Desarrollar el modelo de tienda perfecta para todos los canales y segmentos
- o Diseñar y producir materiales de ejecución en el punto de venta eficientes optimizando las inversiones.
- o Diseñar e impartir la formación a la fuerza de ventas para mejorar las habilidades de los 700 comerciales creando módulos presenciales y online.

2003-2007 Regional Sales Director Pepsico Spain

- o Liderar el canal tradicional y fuera del hogar en el este de España
- o Definir y ejecutar el modelo de Route-to-Market combinando flexibilidad y eficiencia necesarias para crecer rentablemente en un área altamente estacional

2002 -2003 Director of Business Development. Heineken Spain

- o Liderar la integración comercial de las dos cerveceras adquiridas por Heineken (El Aguila y Cruzcampo)
- o Diseñar los procesos comerciales y organizar la función de soporte a ventas
- o Líder comercial en las implementaciones de soluciones de IT: SAP single instance and CRM
- o Diseñar y ejecutar los planes de formación para el equipo comercial

2000 - 2002 Horeca Sales Director Northern Division. Heineken Spain

1997- 2000 Regional Sales Director Heineken Spain, Región Sur

1994-1997 Regional Sales Manager Heineken Spain

1990-1994 Marketing Manager Hasbro Spain

1989-1990 Marketing Assistant BARILLA,

EDUCACION

Cursando el Programa de Doctorado en Dirección de Empresas en la Universidad de Valencia

MBA IE Instituto de Empresa, Madrid 1987 - 1988

Licenciado en Derecho Universidad de Valencia 1981 – 1986