

## **Datos personales:**

**Jordi Matilló Ayats**

Barcelona, Casado, dos hijos.

D.N.I. 35.008.320C

## **Dirección:**

C/ Capitán Salvador Maristany, 9

08320 EL MASNOU (BARCELONA)

## **Contacto:**

Móvil: +34 609 680 222

Email: [jordi@jordimatillo.com](mailto:jordi@jordimatillo.com)

Web: [www.jordimatillo.com](http://www.jordimatillo.com)

LinkedIn: <http://es.linkedin.com/in/jordimatillo>

## **Formación:**

Estudios básicos

- Bachillerato superior en el Colegio Padre Mañanet de Barcelona

ESTUDIOS SUPERIORES

- Ingeniería Técnica de electrónica en el Ateneo Montserrat de Barcelona

OTROS:

- Cursos de Marketing, ventas, Management y organización a lo largo de mi carrera profesional
- Creación e impartición de cursos de Merchandising y Trade Marketing especializados en Non Food para los principales Key Accounts del mercado.

## **IDIOMAS:**

- Castellano, lengua materna
- Catalán, lengua materna
- Inglés, First Certificate
- Francés, Nivel Alto
- Italiano, Nivel Medio

## **CONOCIMIENTOS DE INFORMÁTICA:**

- Office y entorno Windows
- Internet y herramientas de comercio electrónico
- SAP

**ACTUALIDAD:**

Desde marzo 2011 hasta la actualidad,  
agente comercial colegiado en el  
Colegio Oficial de Agentes Comerciales  
de Barcelona COACB (52.066)

Agencia comercial en el sector del  
suministro Industrial y la ferretería.

Equipo formado por cuatro personas.  
Zona de trabajo: Barcelona, Girona,  
Lleida, Tarragona y Andorra.

Negociación con Centrales, Grupos de Compra y Cooperativas.  
Más de 25 años de experiencia en el Sector.

**JORDI MATILLO REPRESENTACIONS S.L.**  
ESB66456633  
[www.jordimatillo.com](http://www.jordimatillo.com)



Marcas representadas:



## EXPERIENCIA LABORAL

**KÄRCHER**

- EMPRESA:** KÄRCHER, S.A. (Granollers – Barcelona)  
Filial en España del grupo alemán KÄRCHER
- ACTIVIDAD:** Kärcher es a nivel mundial la empresa líder de su sector (maquinaria de limpieza). En España, la filial es responsable de la distribución de los productos fabricados por la matriz, canalizándolos a través de dos unidades de negocio: la División Industrial y la División de Consumo. La División de Consumo, denominada Unidad de Negocio Home & Garden tiene en la actualidad tres líneas de productos: Outdoor, Indoor y Garden. Esta última, de reciente creación, es la que dispone de mayores expectativas de crecimiento al permitir crear y ampliar nuevos mercados.
- SECTOR:** Gran Distribución Bricolaje y Gran Distribución Alimentaria, Canal Tradicional Ferretero y Bricolaje, Suministro Industrial, Canal Agrícola, Cooperativas y Ferreterías y Canal Tradicional Garden (Gardens Centers)
- FECHAS:** Desde 2006 hasta marzo 2011
- CARGO:** director de la División Home & Garden (División de Consumo)
- RESPONSABILIDADES:**
- Elaboración del Budget de la División (Estructura, Marketing, etc.)
  - Elaboración del Budget de ventas total y por Key Accounts
  - Control y seguimiento de Grandes Cuentas nacionales e internacionales (Contratos, gamas, promociones, etc.)
  - Creación y diseño de las campañas (ofertas, medios) incluyendo trade marketing en los principales Key Accounts y el diseño del marketing en el punto de venta (PLV, merchandising, etc.) para potenciar la marca.
  - Participación en los committee meetings con el resto de las filiales, y en diversos grupos de trabajo de coordinación de políticas comerciales de la casa central.
  - Adaptación de las herramientas de marketing de la casa central o creación de las mismas en España en colaboración con los responsables de marketing de los principales Key Accounts.
  - Organización de demostraciones, ferias y presentaciones
  - Dirección del equipo de ventas de la División compuesto por un Jefe de Ventas nacional, un Product Manager, cuatro jefes de ventas regionales y 32 comerciales.
- 

**EMPRESA:** NILFISK ADVANCE S.A. (Mataró)  
Filial en España del grupo Nilfisk (Dinamarca)



**ACTIVIDAD:** Distribución en España y Portugal de los productos fabricados por la matriz (maquinaria de limpieza) Nilfisk es a nivel mundial la segunda firma del sector. En el año 2004 adquirió la firma alemana Alto, especializada en limpieza con agua a presión.

**FECHAS:** Desde abril del 2005 hasta mayo de 2006

**CARGO:** Director Comercial de la División Nilfisk Alto

**RESPONSABILIDADES:**

- Creación de la División de agua a presión (Nilfisk Alto)
  - Creación del departamento comercial y de ventas de la nueva división.
  - Creación y contratación de la red de ventas
  - Elaboración de los presupuestos de la nueva división
  - Apertura del mercado de consumo
- 

**EMPRESA:**

LAVORWASH IBÉRICA SL. (Granollers)  
Filial en España del grupo LAVOR (Lavorwash S.P.A.)



**ACTIVIDAD:**

Distribución en España y Portugal de los productos fabricados por la matriz (maquinaria de limpieza) en los mercados de ferretería, suministro industrial, bricolaje y el canal de limpieza profesional

**FECHAS:**

Desde septiembre de 1999 hasta abril de 2005

**CARGO:**

director

**RESPONSABILIDADES:**

- Apertura de la filial del grupo en España
  - Grandes cuentas y centrales de compra (España y Portugal)
  - Reclutamiento, dirección y control de la red de ventas (24 agentes)
  - Desarrollo del plan de marketing (mercado español y portugués) en colaboración con el departamento de marketing de la matriz (publicidad, ferias, diseño de catálogos, maquetación de folletos, etc.
  - Establecimiento del presupuesto comercial y objetivos
  - Establecimiento y seguimiento de los presupuestos de la filial
-

**EMPRESA:** INDUSTRIAS IRIS S.A. (Barberá del Vallés)



**ACTIVIDAD:** Fabricación y distribución de artículos de menaje  
**FECHAS:** Desde marzo de 1996 hasta septiembre de 2000

**CARGO:** Director Comercial

**RESPONSABILIDADES:**

- Grandes cuentas, centrales de compra y Gran Distribución (GSA)
  - Negociación de contratos y promociones
  - Definición de la estrategia comercial
  - Diseño y negociación de marcas blancas
- Dirección y control de la red de ventas (26 agentes)
- Desarrollo del plan de marketing en colaboración la dirección (publicidad, ferias, diseño de catálogos, maquetación de folletos, etc.

**REALIZACIONES:**

- Aumento de los resultados en un 43% en el canal de grandes superficies optimizando las implantaciones y aplicando una correcta política de marketing en el punto de venta
- Consecución de los objetivos trazados en el resto de canales
- Actualización de los recursos del departamento comercial
- Aumento de la cartera de clientes
- Creación e implementación de marcas blancas (Continente, Carrefour y canal ferretero)

---

**EMPRESA:** M. J. DEVELOPPEMENT ESPAÑOLA SL.  
Filial del grupo francés M. J. DEVELOPPEMENT



**ACTIVIDAD:** Distribución de los artículos fabricados por la matriz (básicamente artículos encuadrados en Bazar Ligero de grandes superficies. Accesorios de jardín, barbacoas, accesorios de baño en plástico, metal y madera) Marcas: Somagic, Erref, Tisot y Chatelain.

**FECHAS:** Desde julio de 1990 hasta marzo de 1996

**CARGO:** Director Comercial

**RESPONSABILIDADES:**

Apertura de la filial en España (Granollers)

**REALIZACIONES:**

- Puesta en marcha de la filial iniciando su actividad
- Apertura de los mercados situando la marca en posición de líder del mercado en la familia de camping y jardinería del canal GSA y DYS
- Cumplimiento de los presupuestos incrementándolos cada año según los objetivos trazados con la Dirección General de Francia
- Posicionamiento de la marca en los distintos canales de distribución
- Dirección y control de la filial (personal, red de ventas, stocks)

## **OBJETIVOS:**

*Desarrollo de mis aptitudes (área comercial y marketing) colaborando con empresas sólidas y de prestigio, en las que pueda aportar mi experiencia y mis conocimientos participando en nuevos proyectos*

## **PERFIL PERSONAL:**

*Me considero una persona responsable con facilidad de integración dentro de una estructura. Capaz de asumir mi papel dentro de la organización, independientemente del estatus. Conozco las necesidades presentes y futuras del mercado. Elaboro y aplico soluciones empresariales asumiendo riesgos inteligentes.*

*Soy ordenado y meticuloso. Me gusta mi trabajo y el sector en el que me he especializado. Considero fundamental mantener la ilusión constante en el proyecto y en la empresa. Asumo la responsabilidad por las acciones con resultados medibles y cumplo con los compromisos adquiridos, creando un valor de empresa. Me comporto con iniciativa, determinación y perseverancia, y adopto una actitud competitiva, "de empuje" al abordar los trabajos. Tengo un carácter abierto y facilidad de relación con clientes y las personas con las que tengo contacto profesional.*

*Conozco las técnicas de marketing necesarias para el desarrollo de mis funciones, así como las técnicas de merchandising en el punto de venta. Y como demuestra mi carrera profesional, estoy habituado en iniciar proyectos, asumir retos y abrir mercados. Y el hecho de viajar no supone ningún inconveniente para desarrollar mi trabajo.*