

Datos personales:

Jordi Matilló Ayats

Barcelona, 22/08/1959, Casado, dos hijos.

D.N.I. 35.008.320 C

Dirección:

C/ Capitán Salvador Maristany, 9

08320 EL MASNOU (BARCELONA)

Contacto:

Móvil: +34 609 680 222

Email: jordi@jordimatillo.com

Web: 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)

Director en Jordi Matilló
Representacions s.l. como asesor de
empresas del sector suministro
Industrial, bricolaje y ferretería.



Actividad de Agencia de representación
con equipo propio.

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 REPRESENTACIONES S.L.

NIF B66456633 (intracomunitario ESB66456633)

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.