






JORGE YEBRA SAMPER

“Soy un profesional apasionado, comprometido con su trabajo, responsable y excelente pensando aproximaciones diferentes”

@jorgeyebra@gmail.com  www.jorgeyebra.es Madrid, Spain

EXPERIENCIA

- 2015-Actualidad: [RedBull GmbH ON Premise \(OP\) Trade Marketing Specialist](#) 
- Definir los proyectos de marketing de OP, asegurando su implementación nacional
 - Apoyar el departamento comercial e implementar nuevas herramientas de medios
 - Responsable de la asignación de POS, control y desarrollo de la nueva visita de POS
 - Eventos especiales de proyectos de 360° // Incentivo de Moto Gp, Flughta, Gallos e Ibiza
 - Negociar e implementar activación, contratos y directrices en Festivales de Música
 - Desarrollo y monitoreo de proyectos internacionales. Entrenamiento para el equipo comercial.
 - Creación de activación de consumo de canal
 - Desarrollo del plan de negocios, gestión y eficiencia presupuestaria
- 2014-2015: [RedBull GmbH ON Premise Musketeer](#) 
- Incrementar el volumen de ventas. Gestión de stock de distribuidores y previsión de seguridad
 - Posicionamiento de la marca: Aumentar y desarrollar la visibilidad de la marca en "Clientes Malasaña A Img" con material ad hoc POS
 - + 23% de penetración de visibilidad en el área y +104 clientes nuevos. Ventas de área: + 5,61% 2015 + 12,3% 2016.
 - Identificación de oportunidades y tendencias comerciales, estado del análisis de competencia e informes
- 2012-2014: [Spirit & Brands: Jägermeister Brand Ambassador](#) 
- Construcción de marca. Actividades de área y nuevas oportunidades de canal
 - Gestionar cuentas clave y organizar festivales.
 - Generación de acciones comerciales enfocadas en crecimiento de ventas.
 - Control y organización de activaciones Jägermeister en el área
- 2010-2012: [QTC404, Gerente de Instaladora rural de internet](#) 
- Ventas y comunicación en línea centradas en el refuerzo de la marca
 - Clientes y control del proveedor.
 - Creación de dossier de ventas y desarrollo de nuevos proyectos
- 2007-2012: [Tripfamily, Prensa, Producción y RRPP](#) 
- Medios, publicidad y promoción web
 - RRPP con clientes y artistas.
 - Coordinación de un equipo de promoción.

MOMENTOS DE ÉXITO

- Gestionar la reorganización y profesionalización de los eventos y festivales ONP del departamento de Red Bull España
- Siempre tratando de desarrollar aprendizaje y compartir crecimiento personal.
- Viajar y conocer nuevas culturas alrededor del mundo
- Lo suficientemente valiente como para rechazar mejores puestos profesionales para cumplir mi sueño en el equipo Red Bull ONP

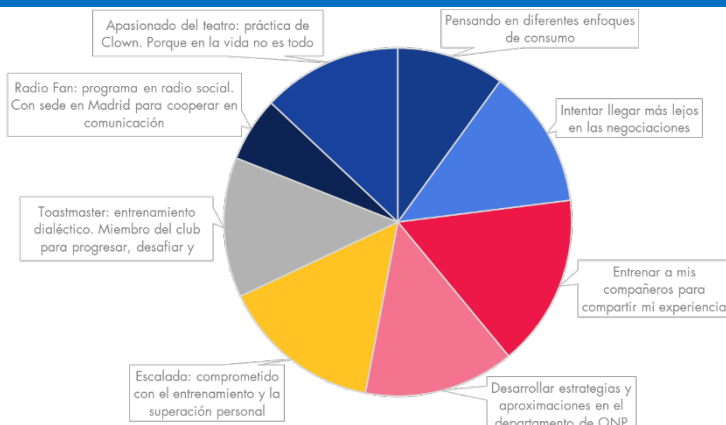
FORTALEZAS



IDIOMAS

Inglés	● ● ● ● ●
Francés	● ● ● ○ ○
Español	● ● ● ● ●

Una semana entretenida



EDUCACIÓN

- 2007: Máster en Gestión Internacional (ICEX) Instituto de España.
- 2003-2006: Administración de empresas en la Universidad Pontificia de Madrid (ICADE)
- 2001-2003: Licenciatura en Negocios Europeos en Dublin City University. (DCU).