

CHRISTIAN CABANA GARAY

Grau 349 – San Miguel

931898164

ccab.xt@gmail.com

Ingeniero en Industrias Alimentarias, con experiencia en ventas B2B, asistencia técnica y desarrollo en empresas de insumos para industrias y consumo masivo. Orientado a la planificación y ejecución de los planes de ventas y marketing. Capaz de desarrollar nuevos negocios. Especialista, asertivo y planificado.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

KROWDY PERU SAC

2019

Startup de tecnología, dueña de la marca Laborum; Automatiza los procesos de reclutamiento y selección mediante la Inteligencia Artificial, Smart Videos y Crowdsourcing.

Key Account Manager Post Venta

Responsable de la relación y satisfacción del cliente con el producto “reclutador digital”.

- Entender las necesidades de los clientes en la búsqueda de candidatos
- Realizar el seguimiento del proceso interno para cumplir con los objetivos de entrega.
- Revisar los candidatos y que concluya el proceso de manera exitosa.
- Renovar los paquetes contratados.

PROVALLE ALIMENTOS S.A.C

2018

Empresa líder en el rubro de Snacks, bajo la marca Vallealto, con ventas anuales de US\$ 12 millones.

Key Account Manager B2B

Responsable del negocio B2B, que comprende la División Industrial, Horeca e Institucional.

- Atención a las cuentas claves del canal
- Supervisión a los Agentes comerciales del Canal Industrial y Horeca.
- Rentabilizar el negocio, detectar nuevas oportunidades de negocio a gran escala, en el rubro frutos secos para la Industria de Alimentos

IXOM PERU S.A.C

2016

Empresa con sede principal en Australia, proveedora de insumos químicos para la industria, con ventas anuales de US\$ 23 millones.

Food Sales Executive

Responsable de la implementación del negocio de alimentos en Perú. Reportando al Product Manager de LATAM y a la Gerencia Comercial de Químicos en Perú.

- Investigar y detectar oportunidades de negocio.
- Homologar los productos del portafolio con las principales cuentas clave de empresas de alimentos en Perú.
- Crecimiento de la facturación de clientes permanentes.

BRENNTAG PERU S.A.C

2015

Empresa con sede principal en Alemania, líder en la distribución de productos químicos en la industria con ventas anuales de US\$ 32 millones.

Ejecutivo Comercial Food & Feed

Responsable de las principales cuentas de Food & Feed del negocio, reportando al Gerente del Área en Perú.

- Desarrollo de nuevos negocios con clientes del IBU Bakery, con productos customizados.
- Incremento en 10% en nuevos clientes del negocio Food y Feed.
- Responsable del proyecto del ingreso de aminoácidos para el mercado feed.

ALICORP S.A.

03/ 2006- 04/2012

Empresa líder en la industria de alimentos de consumo masivo; con ventas anuales de US\$ 1300.00 millones

Asesor Comercial del Negocio de Productos Industriales B2B

Identificar oportunidades de negocio y ejecutar los planes de venta y cobranza en el territorio asignado, para lograr los objetivos propuestos, en el Canal Grandes Industrias y Canal Industria Panadera. Reportaba al Gerente de Ventas.

- Maximización de la rentabilidad en el Canal Grandes Industrias del territorio, de menos 5% a 15%.
- Incremento en la categoría de Aceites Industriales de 40% respecto al año anterior.
- Incremento de 150% en la categoría Pre mezclas Industriales, respecto al año anterior, en el Canal Industria Panadera.
- Ingreso exitoso de la categoría Premezclas Industriales, en zonas donde no contábamos con participación, tales como Cajamarca, Huánuco y Cerro de Pasco, generando un incremento de venta del 5 y 3% respectivamente, en volumen total.

INTEGRACION COMERCIAL ALIMENTICIA S.A.C

02/ 2002 -12/2004

Empresa nacional dedicada a la producción y comercialización de harinas industriales y fideos "Las Mercedes".

Supervisor de Calidad y Desarrollo

2004

Responsable de la implementación de las áreas de calidad y desarrollo de productos. Reportaba a la Gerencia General.

- Desarrollo de harinas especiales y extras, lo que generó un incremento de la producción en 100%.
- Implementación de las Buenas Prácticas de Manipulación

ESTUDIOS

- Universidad Nacional Agraria La Molina
Ingeniero en Industrias Alimentarias - 2002
- Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
Especialización en Gerencia Estratégica de Cuentas Clave B2B – 2018

CURSOS COMPLEMENTARIOS

Universidad Nacional Agraria La Molina - 2009

- Curso de Actualización Profesional de Industrias Alimentarias

Grupo Calidad Consultores – 2012

- Cursos de: HACCP y Seguridad Alimentaria

Colegio de Ingenieros del Perú - 2014

- Curso de Inspección y muestreo de alimentos

ALICORP S.A.A (2006-2011)

- Técnicas de Ventas y Marketing
- Presentaciones de Alto Impacto
- Manejo del Sistema SAP

DATOS ADICIONALES

Inglés básico y técnico, Word, Excel, Power Point, nivel intermedio.

Licencia de Conducir, movilidad propia