

ESTEBAN MALLO SANGUINETTI

DIRECTOR DE UNIDAD DE NEGOCIO · DIRECCION
COMERCIAL

P&L · Crecimiento · Equipos · Negocio internacional ·

FMCG · Retail · Distribucion · Servicios B2B

Madrid · +34 662 359 759 · estebanmallo@gmail.com

linkedin.com/in/estebanmallo · estebanmallo.com



PERFIL EJECUTIVO

Directivo de unidad de negocio y comercial con responsabilidad sobre P&L, crecimiento, clientes, canales, equipos y operaciones. Mi trayectoria combina alimentación/FMCG, retail, servicios comerciales externalizados/BPO y cuentas B2B internacionales complejas. Integro estrategia comercial, desarrollo de mercados, grandes cuentas, distribuidores, pricing, previsión de ventas y ejecución de campo con ownership reciente como founder. Trabajo con fluidez en español, inglés, francés e italiano y utilizzo CRM, datos, automatización e IA aplicada para analizar mejor y acelerar la toma de decisiones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LA CUCHARONA - Founder & General Manager | 2022-2026

Alimentación · Venta directa B2B/B2C · Madrid

- Fundé y gestioné el negocio de extremo a extremo: propuesta, captación, pricing, proveedores, compras, producción, operaciones, logística, personas, servicio al cliente, caja y P&L.
- Desarrollé ventas directas B2B y B2C y acuerdos locales, ajustando oferta, servicio y procesos a partir del contacto con clientes y controlando costes, margen, niveles de servicio y gestión financiera diaria.
- Configuré y fui adaptando Odoo, en gran medida por mi cuenta, para procesos de ventas, ERP y CRM; de forma separada desarrollé aplicaciones ligeras, rutinas de importación y dashboards con Google Sheets, Apps Script e IA aplicada.
- Construí visibilidad casi inmediata sobre ventas, pedidos, caja y P&L y herramientas para acelerar la preparación de pedidos B2B y apoyar decisiones de compras, producción y demanda.

KAELIS - Director Comercial Internacional | 2017-2021

Aerolíneas / rail · Cuentas estratégicas · Europa y Norte de África

- Gestioné cuentas estratégicas como IAG, Air France, TAP Portugal, Royal Air Maroc, Tunisair, Air Europa y Renfe, aumentando la facturación gestionada de aproximadamente EUR4M a EUR8M.
- Abrí Air France y TAP Portugal tras años sin avance, desarrollando nuevos productos vinculados a contratos multianuales y construyendo mapas amplios de interlocutores en cliente y organización interna.
- Gestioné procesos complejos desde oportunidad y pricing hasta especificaciones y obtención rápida de muestras personalizadas con proveedores internacionales, coordinando supply chain, finanzas y calidad hasta adjudicación y entrega.
- Utilicé Salesforce para pipeline, previsión de ventas y account planning y lideré varias mejoras de configuración en el ámbito comercial para mejorar la gestión de oportunidades y cuentas.

LAITA IBERIA - Iberia Sales Manager | 2015-2017

FMCG / Lácteos · España y Portugal · Retail y distribuidores

- Gestioné un perímetro comercial ibérico de aproximadamente EUR18M, principalmente yogures y quesos MDD de alto volumen, junto con productos de marca Paysan Breton y Madame Loïk.
- Preparé negociaciones con análisis de mercado y competencia, escenarios de volumen/precio y límites claros sobre promociones, mix de producto y rentabilidad.
- Coordiné previsión de ventas, servicio y prioridades con Supply Chain, Producción, Calidad, Finanzas y sede francesa.
- En Portugal gestioné directamente clientes retail y distribuidores, coordinando comunicación y acciones comerciales para desarrollar el negocio.

THE FAST MOVING GROUP - Director Comercial y de Operaciones | 2012-2015

Marketing below-the-line · Activación retail · Operaciones de campo · Madrid

- Lideré desarrollo comercial y propuse soluciones de marketing operativo para marcas de consumo, convirtiendo briefs de cliente en modelos repetibles de ejecución en punto de venta y actividad de campo.
- Gané y ejecuté la activación nacional de Starbucks CPG en España, combinando sampling en tienda y un roadshow de verano en el que aproximadamente 100.000 consumidores probaron el producto.
- Coordiné proveedores, logística y equipos de campo con responsabilidad directa sobre calidad de ejecución, plazos, servicio al cliente y ROI.
- Mantuve un seguimiento cercano en terreno para comprobar que la ejecución respondía a la promesa hecha al cliente y corregir incidencias con rapidez.

BRIGHTSTAR / 20:20 MOBILE - Director de Unidad de Negocio | 2007-2012

Ventas externalizadas / BPO · Vodafone y ONO; proyectos puntuales para Telefónica · Red retail nacional

- Llevé la facturación anual de aproximadamente EUR5M a EUR10M, dirigiendo 5 Area Managers, 200+ personas y más de 60 puntos de venta, con responsabilidad completa sobre P&L, SG&A, objetivos, staffing, incentivos, comisiones, dashboards y acciones correctoras.
- Rediseñé el sistema de variable, reduciendo errores de pago y reclamaciones de empleados y mejorando la transparencia sobre rendimiento e incentivos; lo combiné con visitas frecuentes a tienda, coaching y trabajo con los Area Managers.
- Amplié la red externalizada de Vodafone desde El Corte Inglés hacia Carrefour y Alcampo; abrí y operé tiendas dedicadas de ONO en Madrid y Andalucía con equipos propios bajo un modelo comercial de fijo más variable.
- Desglosé los objetivos de largo plazo por eje comercial, tienda, periodo y persona, combinando dashboards diarios, previsión mensual y visitas a tienda para orientar staffing, coaching y acciones correctoras.
- También dirigí el departamento de atención al cliente y administración de OMV, con un equipo de cinco personas.
- La unidad fue reconocida como Vodafone Best Sales Company durante tres años consecutivos.

ARLA FOODS - Key Account Manager | 2003-2006

FMCG / lácteos · Construcción del mercado español · Retail nacional y regional

- Puse en marcha, junto con el Director General y otro Key Account Manager, la filial española, desarrollándola desde cero hasta aproximadamente EUR5M en tres años y pasando de venta vía distribuidor a relación comercial directa.
- Gestioné cuentas retail nacionales y regionales y apoyé el desarrollo de cobertura mediante distribuidores regionales a medida que crecía el negocio en España.
- Construí rutinas de previsión y suministro para productos de vida corta, trabajando estrechamente con los equipos de supply daneses y operadores de logística refrigerada para equilibrar disponibilidad, servicio y merma.
- Trabajé también sobre planificación comercial, promociones e incidencias de servicio mientras la nueva filial consolidaba su ritmo operativo y base de clientes.

GROUPE ANDROS / NOVANDIE - Export Manager Europa del Sur | 2000-2003

FMCG / lácteos refrigerados · Retailers y distribuidores · Europa del Sur

- Gestioné España, Portugal e Italia mediante relaciones directas con retail y distribuidores, coordinando prioridades comerciales y desarrollo de mercado.
- Dupliqué el negocio de Europa del Sur hasta aproximadamente EUR9M; el negocio del distribuidor español alcanzó alrededor de EUR5M.
- Desarrollé retailers y distribuidores como Jerónimo Martins, Sonae, Auchan/Alcampo, Carrefour y Dia, trabajando en MDD surtido, precio, packaging, previsión de ventas, producción, logística y calidad.
- Gestioné actividad de marca Mamie Nova junto al negocio MDD, especialmente en Italia, incluyendo promociones y desarrollo de mercado.

ALCANCE DE DIRECCION Y NEGOCIO

Dirección de unidad de negocio · Unidad de negocio / P&L · Estrategia comercial · Dirección de ventas · Desarrollo internacional · Grandes cuentas · Retail y distribución · Servicios B2B / BPO · Pricing y rentabilidad · Previsión de ventas · CRM / Salesforce · Operaciones y ejecución de campo · Liderazgo de equipos

FORMACION E IDIOMAS

Executive MBA - IE Business School, Madrid, España

Administración de Empresas - Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España

Erasmus - ESC Rouen, Rouen, Francia

Español nativo · Inglés, francés e italiano fluidos · Portugués básico/intermedio

HERRAMIENTAS Y TECNOLOGIA

Salesforce · Odoo · Shopify · Google Sheets · Apps Script · dashboards / reporting · automatización · flujos asistidos por IA