

Unai Sarasola

Key Account Manager



Barcelona, Espana · u.sarasola@gmail.com · +34 681 254 709 · linkedin.com/in/unaisarasola

Key Account Manager con seis años de experiencia gestionando cuentas estratégicas en gran distribución y retail. Responsable de una cartera de 14 cuentas clave con facturación anual de 5,8 millones de euros. Especializado en negociación de acuerdos marco, planes de crecimiento conjunto y desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo.

Experiencia

Jun 2022 – Presente

Key Account Manager, Inditex, Barcelona

Gestión de cuentas clave del canal wholesale en mercados del sur de Europa.

- Cartera de **14 cuentas estratégicas** con facturación anual de 5,8 millones EUR
- Negocie la renovación de **3 acuerdos marco** por un total de 2,4 millones EUR anuales
- Crecimiento medio de cuenta del **11% interanual** en los últimos 2 años
- Coordino lanzamientos de colección con **6 grandes almacenes** en España, Portugal e Italia

Sept 2019 – May 2022

Comercial de Grandes Cuentas, El Corte Inglés, Barcelona

Gestión comercial de marcas externas en el departamento de moda del centro de Plaza Catalunya.

- Gestión de relaciones con **22 marcas proveedoras** con facturación conjunta de 3,1 millones EUR
- Negocie condiciones comerciales que mejoraron el margen bruto en un **4,2%**
- Organice **8 eventos de marca** en tienda con incremento medio de ventas del 18% la semana del evento

Ene 2018 – Ago 2019

Ejecutivo de Ventas, Decathlon España, Bilbao

Venta B2B de equipamiento deportivo a clubes, federaciones y centros educativos.

- Cartera de **45 clientes activos** con facturación media de 12.000 EUR anuales por cuenta
- Cerre un contrato con la Federación Vasca de Atletismo por **68.000 EUR**

Educación

Sept 2013 – Jun 2017

Grado in Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Deusto, Bilbao

Especialización en marketing y comercio internacional. Erasmus en HEC Montreal (Canada), semestre de otoño 2016.

Habilidades

Gestión de cuentas clave, Negociación de acuerdos marco, CRM (Salesforce), Análisis de sell-in y sell-out, Planificación comercial, Trade marketing, Forecasting de ventas, Presentaciones a C-level, Excel avanzado y Power BI, Gestión de P&L por cuenta

Certificaciones

Nov 2023 – Nov 2026

Key Account Management Professional (KAMP), SAMA (Strategic Account Management Association)

Oct 2021 – Feb 2022

Programa Avanzado de Negociación, ESADE Business School

Idiomas

Español (nativo), Inglés (C1 – Cambridge Advanced), Euskera (B1)

Proyectos

Ene 2023 – Dic 2023

Plan de Crecimiento Wholesale Italia – Inditex

Disene e implemente un plan de crecimiento para 4 cuentas wholesale en el mercado italiano.

- Incremento de facturación del **27%** en las 4 cuentas objetivo
- Negocie la apertura de **12 nuevos puntos de venta** en corners de grandes almacenes
- Coordine con equipos de producto, logística y marketing de 3 países

Sept 2020 – Mar 2021

Optimizacion de Condiciones Comerciales – El Corte Ingles

Renegociacion de condiciones con 10 marcas proveedoras principales.

- Mejore el margen bruto medio en un **4,2%** sin reducir volumen de compra
- Ahorro anual estimado de **130.000 EUR** en el departamento

Referencias

Cristina Bosch, Directora Wholesale Sur de Europa, Inditex, c.bosch@inditex.com, +34 615 832 470

Jordi Puigdomenech, Director Comercial, El Corte Ingles, j.puigdomenech@elcorteingles.es, +34 649 710 385

Actividades extracurriculares

Sept 2022

Mentor – Programa YUZZ (Banco Santander)

Mentorizacion de jovenes emprendedores en la fase de validacion comercial de sus startups. He mentorizado a 6 proyectos en 3 ediciones.

Ene 2020

Jugador – Club de Padel Barcelona

Competicion en liga amateur de padel. Campeon de la liga interna en 2024.