

ID-60280
Elena Corina



Madrid, España *disponibilidad para viajar

Perfil profesional

Profesional de perfil planificador y organizativo, cualificada en la operación de funciones comerciales y de ventas, y con desarrolladas habilidades de atención y servicio al cliente. Conocimiento amplio de los procesos de venta, así como en la asistencia y entrenamiento de equipos de ventas, en los sectores de alimentación, gran consumo, bebidas alcohólicas y restauración. Con una probada experiencia y capacidad de cumplimiento de objetivos y metas, centrada en comprender y anticipar las necesidades de los clientes y consumidores, conocimiento de la competencia y fidelización y mantenimiento de cuentas importantes. Capacidad de comunicación y negociación con distribuidores y proveedores. Por otro lado, poseo conocimientos en Marketing, enfocándome en posicionar el producto desarrollando propuestas y estrategias, además de activaciones que expongan a la marca en momentos clave de apertura por parte del consumidor

¿Cómo agrego valor?

<i>Prospección, fidelización y mantenimiento de cuentas estratégicas</i>	<i>Apertura de nuevos canales de distribución</i>
<i>Profundo conocimiento de las necesidades del cliente</i>	<i>Comunicación, negociación y capacidad de persuasión</i>
<i>Centrada en el cumplimiento de objetivos</i>	<i>Incremento demostrable de las ventas</i>
<i>Implantación de nuevas referencias</i>	<i>Orientación al cliente y desarrollo de la relación comercial</i>



Funciones clave en el ÁREA COMERCIAL (10 años)

- Gran conocimiento de los sectores de alimentación, FMCG (fast moving consumer goods), bebidas alcohólicas y distribución.
- Gestión y comunicación directa con proveedores, clientes y distribuidores.
- Desarrollo de planes de venta y planes de cuenta de distribución.
- Gestión de clientes On Trade y Sell Out, poniendo en marcha estrategias de prospección, fidelización y retención.
- Visitas presenciales, análisis de necesidades, negociación de acuerdos comerciales y mediciones de satisfacción.
- Manejo de canales de venta, ofreciendo descuentos, promociones y facilidades de pago a los clientes.
- Control de stock, balance e introducción de nuevas referencias para controlar las mercancías en el almacén.
- Resolución de incidencias, quejas y problemáticas que se puedan presentar, ofreciéndoles una solución a la mayor brevedad posible.
- Formación de la fuerza de ventas de canales de distribución y desarrollo de incentivos y planes transfer para aumentar las ventas.
- Asesoramiento a clientes mediante el acompañamiento al equipo de ventas y la presentación de proveedores a clientes referentes.

Principales Logros y Contribuciones:

- ✓ Superación del 85% de las metas anuales de venta.
- ✓ Aumento en las ventas de champagne en un 45% entre los años 2020 y 2022, introduciendo el producto en más de 50 nuevas cuentas.
- ✓ Apertura de nuevos canales de distribución y prospección de cuentas en importantes grupos de restauración en la zona de Madrid.
- ✓ Conocimiento de los principales distribuidores de la Comunidad de Madrid y su periferia, incentivando y asesorando a sus equipos de ventas.
- ✓ Manejo y superación de grandes cuotas de venta, prospectando clientes nuevos de manera mensual.
- ✓ Determinación de oportunidades de venta y cumplimiento de los objetivos con eficacia.
- ✓ Mantenimiento de la cartera de clientes asignada y ampliación de las referencias en los clientes.



Conocimientos y experiencia en MARKETING

- Presentación y cierre de activaciones, posicionando el producto y cuidando que se exprese la identidad corporativa de la marca.
- Presentación de productos a distribuidores y organización de eventos promocionales y de difusión.
- Desarrollo de propuestas de campañas y estrategias de visibilidad de productos e impulso de marca.
- Diseño de presentaciones sobre productos a ser promocionados.

Cronograma de experiencia profesional

2020 - actual	Gestor Comercial TECNOBRAU S.L
2019 - 2020	Gestor Comercial CONCELADOS DALAI S.L.
2018	Gestor Comercial PUBLICIS PROXIMEDIA S.L.
2016 - 2018	Auxiliar de Almacén CARRERAS GRUPO LOGISTICO (El Corte Inglés)
2014 - 2016	Gestor de Almacén EL CORTE INGLÉS
2012 - 2014	Comercial Puerta Fría GRUPO PROGEDSA
2008 - 2012	Gestor comercial ESSENTIA, INC.
2006 - 2008	Jefa de Cajas PLAZA DE LA INDEPENDENCIA S.L.
2004 - 2006	Encargada EL BESTIA S.L.

Formación

Academia Colón (Madrid, España)
Gestión Comercial y Marketing | 2021
Comercio y Marketing | 2019

Universidad "Dunărea de Jos" (Galati, Rumanía)
Título en Finanzas y Contabilidad | 2004

Instituto Dimitrie Cantemir (Galati, Rumanía)
Bachiller en Turismo y Alimentación | 2000

Tecnologías

Ms Office

CRM

Salesforce

SAP C4C

Idiomas



Rumano y español:
Bilingüe



Inglés:
intermedio