



ID-37994  
Constanza

Palma de Mallorca,  
19/07/1989

Bilbao

B

Movilidad geográfica

Avanzado

Usuario habitual

Usuario habitual

Experiencia en gestión de:

- ✓ Equipos
- ✓ Presupuestos
- ✓ Distribuidores
- ✓ Grandes Cuentas
- ✓ Proveedores
- ✓ Agencias creativas

9 años de experiencia en **marketing y ventas** en canal **supermercados, horeca y tradicional**, en multinacionales de **gran consumo** de alimentación, bebidas e higiene: **PepsiCo Iberia, CCU (Heineken Latam), Heineken España y Reckitt Benckiser**.

## Experiencia profesional

- 2020 – Hoy **Regional Sales Business Developer** **PepsiCo (Bilbao)**
- Responsable zona norte grandes cuentas canal tradicional, horeca y e-commerce.
- Gestión de acuerdos comerciales, seguimiento de créditos, planes promocionales y campañas de trade marketing, asegurando el nivel de servicio.
  - Detección y desarrollo de nuevos negocios.
  - Gestión del portafolio completo de la compañía, trabajando las categorías de snacks, bebidas, dulce y nutrición.
- 2018 – 2020 **Key Account Manager Off Trade** **CCU-Heineken Latam (Santiago, Chile)**
- Gestión integral de 3 cadenas de supermercados (Tottus – grupo Falabella, Montserrat y Erbi) y sus unidades de negocio e-commerce, en la categoría cervezas, representando 11% del total del mercado con una facturación de 27,5 MM €/año.
- Responsable del plan estratégico anual, definición de acciones promocionales y seguimiento KPIs (Fill rate, precio, margen, volumen, market share, SOVI, surtido, etc.) con el objetivo de mantener la cuota de mercado sobre los 70 puntos.
  - Renovación contrato comercial a 5 años consiguiendo vincularlo a nuevo planograma y exhibiciones adicionales para las diferentes tipos de tienda.
  - Coordinación Supply Chain, Trade Marketing, Field Sales, Crédito, Pricing.
  - Manager equipo de gpvs de 36 personas.
- ⚡ *Récord histórico market share: 84 puntos durante 1 mes*
- ⚡ *Premio mejor KAM en referenciación de innovaciones*
- 2017 – 2018 **Trade Marketing Manager** **CCU-Heineken Latam (Santiago, Chile)**
- Gestión portafolio cervezas nacional e internacional y sus presupuestos (4MM €/año) manteniendo share de 93%. Manager equipo directo de 5 personas.
- Liderazgo del proyecto estratégico internacional Blade Heineken e implementación local (1er país Latinoamérica).
- ⚡ *Premio mejor ejecución a nivel mundial.*
- Desarrollo calendario promocional y bajada a pdv de campañas de marketing como Champions League y Lollapalooza. Relación con proveedores y agencia creativa.
- 2014 – 2017 **Sales Capabilities & Operations Project Responsible** **Heineken (Madrid)**
- Responsable proyecto internacional Excellent Outlet Execution: Definición de la foto de éxito: surtido prioritario, disponibilidad y visibilidad por canal.
- Estrategia y dinamización de la retribución a la fuerza de ventas, así como diseño y coordinación del On Boarding al canal On Trade
  - Desarrollo de aplicaciones digitales: simulador VN, crédito, comandos, e-ordering.
  - Responsable nacional de comunicación y convenciones anuales (+600 pax).
- 2013 – 2014 **Trade Marketing Regional** **Heineken (Álava, Burgos, La Rioja)**
- Desarrollo y gestión de 7 distribuidores independientes en la zona norte.
- Gestión de la visibilidad, implementación de PLV y promociones, negociación y desarrollo de planes de decoración. Ampliación y referenciación de gama.
- 2011 – 2012 **Marketing Trainee** **Reckitt Benckiser (Barcelona)**
- Análisis de mercado (Sell Out) y facturación por clientes (Sell in).
- Relanzamiento marca Colón: Desarrollo página web, focus groups, alta de productos, diseño de artworks y outercases, y soporte a ventas.
- Formación académica**
- 2007 – 2012 **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas + MBA en Desarrollo y Habilidades Directivas**
- Deusto**  
Universidad de Deusto
- Especialidad en Marketing
- Deusto Business School (La Comercial, Bilbao)
- 2019 – HOY **Mentora – Programa Mentoring Deusto Business School**