



GLORIA A.

Profesional con más de 19 años de experiencia en el sector Vitivinícola. Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia profesional y un sólido conocimiento del sector. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro donde pueda seguir desarrollando mi talento .

CONTACTO



28440, Guadarrama



26/07/1972



Española



APTITUDES

- Informática
- Programa 1: USUARIO
- Programa 2: WORD, EXCEL, POWERPOINT

INFORMACIÓN ADICIONAL

- DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR Y MOVILIDAD GEOGRAFICA

FORMACIÓN

WALL STREET INSTITUTE COLLADO VILLALBA: Inglés .sin concluir por cierre
Wall Street - Collado Villalba, M 04/2002 - 12/2002

PREPARADOR FISICO ALQUIMIA CAPACITACIONES TEMUCO CHILE CURSO PARA ADULTO MAYOR COMO PARTE DE TESIS Formación extra académica
Alquimia - Temuco, Chile 03/1996 - 12/1996

LICENCIATURA: EDUCACION FISICA 03/1991 - 12/1995
UNIVERSIDAD DE CHILE SANTIAGO DE CHILE - Chile

Introducción a la Cata y Maridajes: Vinos 09/2006 - 10/2006
Centro del vino - Madrid

HISTORIAL LABORAL

KAM REGIONAL 09/2017 - Actual

ENTRECANALES DOMEQ E HIJOS, BODEGAS

- Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.
- Realización de prospección, seguimiento y visitas a potenciales clientes.
- Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial.
- Identificación de oportunidades para comercializar productos de la empresa.
- Cumplimiento de las cuotas y metas comerciales establecidas.

GESTOR DE CUENTAS 03/2017 - 08/2017
Cooperativa Virgen de la Asuncion - La Horra, Burgos

- RESPONSABLE CANAL HORECA ZONA CENTRO Y NORTE DE ESPAÑA, GESTION DE
- VENTAS Y COBRO

GESTOR COMERCIAL 01/2014 - 01/2017
GRUPO LA RIOJA ALTA S.A, VITIVINICOLA

- Función: POSICIONAMIENTO DE MARCA , APERTURA DE CUENTAS Y GESTION DE CARTERA
- Cumplimiento de objetivos de venta establecidos por la empresa.
- Realización de estudios de mercado para identificar oportunidades de

negocio.

- Elaboración y seguimiento de propuestas comerciales personalizadas.
- Participación en ferias y eventos del sector para representar a la empresa.

Gestora comercial

03/2013 - 03/2014

Takhiro Vinos - Madrid Capital

- Seguimiento diario de las cuentas, gestión de incidencias, aclaración de dudas al cliente y resolución de posibles conflictos..

GESTOR COMERCIAL

03/2011 - 01/2013

BODEGAS RIOJANAS

- Función: GESTIONAR CARTERA ASIGNADA Y AMPLIACION ,GESTION DE COBROS

GESTOR COMERCIAL

03/2009 - 01/2011

DEGAMA ALTA RESTAURACION, DISTRIBUIDORA DE VINOS Y ALCHOL -

Humanes de Madrid

Gestión Comercial Comunidad de Madrid, gestionar grandes cuentas en Canal Horeca.

- Programación periódica de visitas comerciales para consolidar la cartera de clientes y buscar oportunidades de negocio.

GESTOR COMERCIAL

01/2006 - 01/2009

BODEGAS TORRES, BODEGAS DE VILLAFRANCA DEL PENEDES

- Función: GESTIONAR CARTERA DE CLIENTES,DESARROLLAR GESTION DE COBRO
-