



ID-60249 GRACIELA

PERFIL

Motivada Gestora Comercial con 7 años de experiencia en el sector de la distribución HORECA.

Ofrece experiencia en captación de nuevos clientes, gestión de incidencias, introducción de nuevos productos, gestión de cobros y cumplimiento de objetivos, entre otros.

Enérgica, emprendedora y capaz de navegar en situaciones de estrés y alcanzar las metas a tiempo.

Persona alegre con una actitud positiva a la hora de responder a las preguntas y peticiones de los clientes.

Bilingüe con dominio del castellano y el catalán (nativos).
Visión comercial y dotes dinámicas de previsión de ventas.

Dispongo de carné de conducir.

FORTALEZAS

- Interés en el aprendizaje y los nuevos retos.
- Capacidad para el trabajo en equipo.
- Empatía y dotes de trato personal.
- Desarrollo serio, responsable y ético de mi profesión.
- Capacidad de planificación y cumplimiento de objetivos.
- Dotes de negociación.
- Visión comercial y empresarial.

AFICIONES

Lectura
Running
Entrenamiento funcional
Yoga
Cocina

EDUCACIÓN

UOC (Universitat Oberta de Catalunya)

2015 - Actualidad

Grado Marketing e Investigación de Mercados

Instituto Internacional San Telmo

2017 - 2018

V Programa de Dirección General de Empresas de Distribución creado por Heineken, impartido por el Instituto San Telmo.

Duración: 6 meses

Pudimos conocer casos reales de empresas de todo tipo. Realizamos casos prácticos de muy diversas áreas: comercial, finanzas, control, recursos humanos, operaciones, o política empresarial, entre otras.

UOC (Universitat Oberta de Catalunya)

2017

Curso E-marketing, E-commerce y Community Management
Gestión de redes sociales y marketing online.

EXPERIENCIA LABORAL

Beam Suntory – Gestora Comercial

Junio 2022 - actualidad

Captación de nuevos clientes.

Fidelización de cartera de clientes.

Introducción de nuevos productos.

Asesoramiento de productos a clientes.

Elaboración de objetivos personales.

Gestión de herramientas de información.

Elaboración de informes de resultados.

Grupo Logístico Majurca- Gestora Comercial

Marzo 2018- Marzo 2020

Abril 2009 – Febrero 2014

Captación de nuevos clientes.

Fidelización de cartera de clientes.

Introducción de nuevos productos.

Asesoramiento de productos a clientes.

Gestión de cobros.

Gestión de incidencias.

Elaboración de objetivos personales.

Gestión de herramientas de información.

Elaboración de informes de resultados.

La Telaraña Informática- Auxiliar de Marketing

2008 - 2009

Gestión web.

Presupuestos comerciales de diseño web.

Elaboración de campañas publicitarias.

Contratación de publicidad en medios tradicionales.

Gestión de dominios.

Gestión, mantenimiento y creación de contenidos en páginas web.

Barceló Viajes- Asistente Dirección Marketing

2007 - 2008

Asistente de dirección.

Gestión de agenda de Dirección de Marketing.

Realización de informes de resultados.

Comprobación campañas publicitarias en medios.

Colaboración en elaboración de convenciones.