

ID-57979 MARIA ISABEL



EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019-2021. BAQUÉ.

Captación de cuentas de canal horeca, zona asignada Madrid centro y periferia, apertura de mercado, implantación y visibilidad de la marca con producto especializado: café, gestión de activos según el criterio establecido. Elaboración de propuestas y negociación de cuentas regionales y nacionales.

2019 (6 meses). DELAVIUDA CONFECTIONERY GROUP

Aplicación de la política comercial de la compañía y del plan de marketing definido en las cuentas asignadas. Análisis y estudio del mercado, crecimiento y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Elaborar e implantar planes anuales con estrategias y acciones promocionales específicos, gestionando y velando por su cumplimiento. Negociar condiciones comerciales con los responsables de compras de las cuentas asignadas, siendo estas la zona norte y centro de España. Elaboración y seguimiento de planes de venta.

2017-2018. GPV CALIDAD PASCUAL

Mantenimiento y desarrollo de ruta de alimentación en zona periférica noroeste de Madrid. Captación y desarrollo de clientes canal horeca. Porfolio formado por productos de fabricación propia tales como lácteos y derivados, postres y aguas; así como la distribución cedida por partners tales como cervezas Ámbar, conservas Isabel, aceite y frutos secos Borges, salsas Heinz, cereales Kelloggs, y espirituosos que forman parte del catálogo de VARMA DIAGEO PERNOD RICARD MAXXIUM y P UERTO DE INDIAS.

2017(6 meses). Key Account Nacional. División de café TEKNICAPS Y ECOCAP

Reportando a la dirección de la compañía, realizando gestión y captación de distribuidores horeca a nivel nacional (CONWAY, DISGRUNOR, HERMANOS RUIZ, etc.). Negociación con torrefactores de café (REKE, SALZILLO, TAMAZOR). Posteriormente responsable directo de toda la división, incluyendo control de procesos de producción, negociaciones con proveedores y fabricantes a nivel nacional (QUALITY ESPRESSO, EXPOBAR, IBERITAL).

2011-2017. CALIDAD PASCUAL

● 2015-2017 Captador CAFÉ MOCAY CALIDAD PASCUAL

Captación y negociación de clientes nuevos, y mantenimiento de cartera, velando por el cumplimiento de los contratos firmados por clientes en cesión de maquinaria.

Responsable de gran parte de Madrid centro y dando apoyo al equipo comercial consiguiendo el objetivo fijado marcado por la empresa en zona centro.

● 2013-2015 Promotor ruta CALIDAD PASCUAL

Zona Castellana. Captación de clientes nuevos (DO EAT, DESENCAJA, TATEL, ZIELO), mantenimiento de ruta (JOSE LUIS, VAIT, TOMMY MELLIS, NITTY MARIETA), con implantación de productos nuevos y rotación de portafolio de más de 3000 referencias, con el cumplimiento de todos los objetivos fijados por la empresa.

● 2011-2013. Promotor ruta GRUPO LECHE PASCUAL

Zona Méndez Álvaro. Captación de clientes nuevos (BURGUER LOBBY, CHURRERIA LEGAZPI, DEHESA DE LA SOLANA), mantenimiento de ruta (LOS PORCHES, ESTACIÓN SUR), con la implantación de productos nuevos y rotación de portafolio de más de 3000 referencias, con el cumplimiento de todos los objetivos fijados por la empresa.

2009-2011 Ejecutivo de cuentas SANITAS S.A.

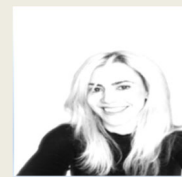
Ejecutivo de cuentas en el departamento de empresa y colectivos, zona asignada: San Sebastián de los Reyes, Alcobendas y Moraleja.

2005-2009 Jefe / Coordinador de Administración GESTORIA ANTONIO ALBA S.L.

Responsable del control y funcionamiento del negocio, negociación con asesorías de pueblos cercanos.

2004-2005 Promotor de productos BACARDI ESPAÑA

Promocionando producto MARITINI (producto de día) en zona periférica norte A-3 a A5, y promocionando BACARDI LIMON (producto de noche), en zona centro: SANTA ANA, LATINA y LAVAPIES, negociación con propietarios y posteriormente organización de fiestas con agencia y traslado de azafatas según ruta establecida,



Dirección: Collado Villalba (Madrid)

PERFIL Y HABILIDADES

Persona dinámica, perseverante, resolutive y con un gran nivel de planificación y de organización. Comprometida con las responsabilidades fijadas y las que adquiero profesionalmente.

Me adapto bien a los cambios y contribuyo a la consecución de los objetivos fijados, tanto a nivel personal como a los del grupo que pertenezco.

COMPETENCIAS

- Liderazgo
- Dirección y desarrollo de personas.
- Análisis y resolución de problemas
- Control e implicación.
- Influencia y persuasión.
- Tolerancia al estrés.
- Proactividad e iniciativa

FORMACION Y ESTUDIOS

Estudios finalizados :

Bachillerato, COU y Selectividad. GRADO DE MARKETING (60 créditos)

Cursando: GRADO DE DERECHO en UDIMA (actualmente en 3º curso)

Inglés: Nivel medio, actualmente mejorando en academia.

Informática: Microsoft Office

FORMACION COMPLEMENTARIA

- Mediador de Seguros Titulado (2010)
- Máster en Imagen y Sonido, homologado por Ministerio de Industria y Comercio (2010)
- Técnico Contable, Centro de Estudios Financieros (2001)
- Asesoría Fiscal y Laboral, Centro de Estudios Financieros (2001)