

ID-36713

Fecha de nacimiento: 1 de junio de 1981
47400 Medina del Campo (Valladolid)



RESUMEN

Gestora de cuentas de clientes regionales, orientada a la consecución de resultados y a establecer relaciones comerciales duraderas con los clientes basadas en la confianza y cooperación mutua.

HABILIDADES

- Experiencia de venta de distintos productos
- Habilidad negociadora
- Trabajo en equipo
- Orientación a resultados
- Dotes organizativas
- Flexibilidad horaria

EXPERIENCIA

2005-2011

Empleada de Banca

Durante esta etapa trabajé como empleada de Banca en distintas entidades, Caja Duero, Caja Madrid y CAM. Comencé como empleada de caja, evolucionando después a puestos de mayor responsabilidad como asesora comercial con cartera propia y luego como analista del departamento de riesgos. Desarrollé tareas de atención al cliente y de asesoramiento comercial, captación de nuevos clientes y aprendí a trabajar en equipo.

2013-2015

Gestor Punto de Venta

Nestle España S.A.

En esta multinacional comencé trabajando como GPV visitando hipermercados y supermercados asignados a mi zona, en Castilla y León, verificando que se cumplieran los acuerdos pactados a nivel nacional. Mi trabajo consistía en supervisar e implementar las políticas comerciales acordadas con Grandes Clientes de Retail y realizar negociaciones locales para mejorar la visibilidad negociada de nuestros productos en el punto de venta.

2015- Act

Gestor de Clientes Venta Directa

Nestle España S.A.

Desde principios de 2015, me incorporé al equipo de gestores de venta directa de las categorías de frío (refrigerado, ultracongelado y helado) y nutrición infantil, pasando a tener una cartera propia de clientes de retail. Posteriormente, adquirí la gestión de nuevas categorías de productos de ambiente, culinarios y cereales, gestionando clientes regionales de mayor tamaño, ascendiendo la cartera a un volumen de 4M€.

Dentro de mis responsabilidades está la elaboración del plan cliente anual, negociando actividad promocional, folletos, visibilidad, tarifas y aportaciones con el cliente.

FORMACIÓN

Licenciada en ADE Universidad de Valladolid 2005
Licenciada en Derecho UNED 2012
Curso de Negociación Eficaz