



ID-44239 NURIA

International Account Manager

EXPERIENCIA

PROSOL | Account Manager

Septiembre 2017 – Actualidad

- Diseñar planes estratégicos para cada cliente.
- Captación y desarrollo de nuevos clientes en nuevos mercados, así como fidelización de los existentes.
- Conseguir los objetivos comerciales asignados, manteniendo la visión de negocio y asegurando el cumplimiento de los KPI's marcados por dirección.
- Reporte semanal a dirección de la gestión comercial. Reporte a CEO tras reuniones con clientes clave actuales y potenciales.
- Reuniones con clientes, principalmente compradores de retail a cargo de la categoría de marca propia.
- Seguimiento de mercado.
- Desarrollo de procedimientos.

PESCADOS RUBÉN | Import / Export y Logística

Septiembre 2014 – Septiembre 2017

- Prospección comercial de nuevos clientes y nuevos mercados.
- Búsqueda de proveedores e importación de nuevas especies, principalmente de la zona FAO 41.
- Gestión logística. Asignación y coordinación de expediciones, negociación con transitarios, gestión documental de exportación incluyendo cartas de crédito.
- Asistencia a ferias sectoriales como expositor (Seafood Expo Brussels, Seafood Expo North America, China Fisheries, SIAL Paris...)

EDUCACIÓN

MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL COMERCIO

INTERNACIONAL | Universidad de Santiago de Compostela

Septiembre 2013 – Julio 2014

ERASMUS | Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Septiembre 2012 – Julio 2013

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS |

Universidad de Vigo

Septiembre 2009 – Julio 2013

IDIOMAS

Inglés: nivel alto

Francés: nivel medio / alto

Español: nativo

Gallego: nativo

SOBRE MÍ

Soy una persona muy inquieta y perfeccionista.

Me apasiona enfrentarme a nuevos retos que me permitan aprender y desarrollarme constantemente.

Me adapto fácilmente a los cambios.

CONTACTO



HABILIDADES

Negociación

Trabajo en equipo

Facilidad para exponer en público

Microsoft office

CRM

SAP BI