

ID-48208 ANA

INFORMACIÓN PERSONAL

Dirección: 08170 Montornès del Valles, Barcelona

Nacionalidad: Española

Fecha de nacimiento: 14 de septiembre de 1990

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MULTINACIONAL SECTOR ALIMENTACIÓN

Enero 2020 – actual

Delegada de ventas – Barcelona y Tarragona

Dentro de la multinacional dedicada a la alimentación especializada en cuarta y quinta gama, mis funciones son:

- Captación y fidelización de clientes de canal horeca.
- Gestión de cadenas hoteleras, así como grandes cuentas.
- Introducción de nuevas referencias del portfolio de la compañía a establecimientos ya clientes.
- Consultoría y asesoría a clientes y potenciales clientes, junto con el departamento de food service, en la elaboración de cartas y menús, y de precios recomendados de venta.

JUUL LABS

Enero 2019 – diciembre 2019

Business Development Manager – Barcelona

Participando en el lanzamiento en España de la compañía líder a nivel mundial de su sector, mis funciones eran:

- Desarrollo de negocio.
- Prospección de mercado.
- Apertura de puertas.
- Gestión y fidelización de clientes.
- Seguimiento y resolución de incidencias.
- Negociación de escalados por volumen.
- Gestión del distribuidor del canal.
- Seguimiento de ventas y cuotas de mercado.
- Planificación, gestión y supervisión del equipo de Brand Ambassadors en mi área de influencia.

Otros datos de interés sobre mi puesto:

Toda la comunicación, formaciones de producto, herramientas, etc., se realizan en inglés, idioma oficial de la compañía.

EMPRESA PRODUCTORA Y DISTRIBUIDORA SECTOR HORECA

Enero 2018 – Enero 2019

Gestora comercial

Funciones

- Captación, fidelización y gestión de clientes.
- Presentación de propuestas, seguimiento y cierre.
- Asesoramiento y atención personal a los clientes.
- Gestión de incidencias de producto y de cobro.

Principales logros:

- * Cumplimiento por encima del 50% de los objetivos marcados cada mes.
- * Captación de cuentas importantes por volumen e imagen y captación de grandes grupos de restauración.

BEBESCHIC MODA INFANTIL

Abril de 2014 – Diciembre 2017

Responsable área comercial; International Department

Funciones:

- Implementación y supervisión de la política comercial.
- Mantenimiento y desarrollo de la red comercial.
- Gestión y desarrollo del equipo comercial.
- Captación, fidelización y gestión de clientes. Asesoramiento y atención personal a los mismos.
- Responsable de conseguir el volumen e ingresos fijados por la compañía en mi área de influencia.
- Realización y seguimiento de presupuestos económicos.
- Acompañamiento y formación de vendedores.
- Proyecto, ejecución y realización de todas las ferias a nivel europeo.
- Organización y gestión de pedidos.
- Responsable de dirigir las campañas de publicidad, promoción y acciones comerciales de la firma tanto en medios tradicionales como en redes sociales.
- Realización de estudios de márgenes y mejoras de los mismos.
- Asistencia a la gerencia.
- Responsable de todos los informes concernientes a las cuentas por pagar y por cobrar.
- Gestión del pago oportuno de las facturas de proveedores.
- Asistente del departamento de contabilidad.
- Control de stock y almacén.
- Responsable del seguimiento y control de todo el proceso de fabricación de las prendas hasta su puesta en el mercado (escandallo, patronaje, corte, confección, etiquetado).

BMW VALENCIA

Noviembre de 2012 – Marzo de 2014

Comercial empresas

Funciones:

- Captación, aumento, gestión, y fidelización de clientes. Conseguí incrementar las ventas un 26% durante el primer semestre de 2013.
- Responsable de la cartera de clientes profesionales del Levante.
- Participación en las distintas fases de la elaboración de las campañas de marketing.
- Monitorización de las campañas contratadas.

CAFÉS FLOR DE JAMAICA

Junio 2008 – Octubre 2012

Asesora Comercial

Funciones:

- Realización de estudios de mercado.
- Desarrollo, optimización y presentación de las distintas líneas de producto.
- Predicción de ventas, beneficios y futuras tendencias de mercado.
- Responsable de la impartición de los cursos de formación a la cartera de clientes de la compañía, así como a los empleados de la misma.
- Seleccionar y colaborar con proveedores para cumplir los objetivos de costo y rendimiento.
- Estrategia corporativa de los productos básicos a corto, medio y largo plazo.
- Captación, fidelización y gestión de clientes.

FORMACIÓN

Septiembre de 2006 – Junio de 2008

Bachillerato

IES LA FLOTA

Septiembre de 2008 – Junio de 2010

Sociología e imagen personal

UM

Octubre de 2010 – Octubre de 2011

Sistemas, marketing y finanzas.

UM

IDIOMAS

Inglés: Nivel B2

Alemán: Nivel B2

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES

Capacidades y competencias organizativas

Persona predispuesta a realizar nuevas tareas y capacidad de rápido aprendizaje.

Capacidades y competencias técnicas

Persona con capacidad de manejo adecuado de la información, muy técnica y profesional, exigente consigo misma. Perfecta integración en equipos de trabajo. Gran capacidad de análisis y estudio comercial. Habilidades negociadoras. Consecución de objetivos.

Capacidades y competencias informáticas

Dominio de las aplicaciones de Microsoft Office (Word, Excel y PowerPoint) así como OpenOffice. Conocimiento alto de sistemas de datos estadísticos (SPSS). Conocimiento de herramientas de gestión comercial (Salesforce).

Capacidades y competencias artísticas

Persona innovadora, a la que le gusta aprender cosas nuevas. Buena presencia y don de gentes.

Información adicional

Disponibilidad inmediata

En posesión de los carnets B, A y BTP.

Vehículo propio.