



ID-49022

Fecha de Nacimiento: 21 noviembre 1974

Residencia: Valencia (España)

Experiencia laboral

- [marzo 2017 - Actualidad] Sales Área Manager (SAM) en **VILED A Profesional**, perteneciente al grupo **Freudenberg**.

Reportando al director comercial nacional.

Gestión de 15 distribuidores en el área de Baleares y Levante.

Formaciones en hoteles y hospitales sobre el uso de sistemas de limpieza, negociación de plantillas, acompañamiento comercial, presupuestos, gestión del CRM...

- [septiembre 2015 – marzo 2017] Asesor comercial en el canal wholesale en **Groupe ZANNIER** para la marca **ESPRIT** (Multinacional sector textil)

Reportando al director comercial nacional

Captación de puntos de ventas multimarca para el desarrollo de la marca en el centro - sur de España.

Implantación en tienda. Venta del producto, asesoramiento comercial.

Zona de trabajo: Madrid, Extremadura, Andalucía, Castilla la Mancha, Murcia y Comunidad Valenciana

En mayo de 2016 se me asignan las marcas DIM y ABSORBA interiores para su desarrollo en la zona

- [septiembre 2013 – julio 2015] Supervisora Nacional de Marketing y Ventas en **SELMARK** (PYME sector textil)

Reportando a gerencia.

Desarrollo e implantación del CRM

Desarrollo y creación de la carpeta del vendedor.

Distribución de zonas y objetivos, con análisis del equipo y puntos de venta.

Estudio de mercado liderando equipo de encuestadoras.

Selección y contratación de equipo de prescriptoras de producto (fitting) y desarrollo del proyecto a nivel nacional. (7 prescriptoras)

Desarrollo de metodología de trabajo.

Gestión de la cuenta de EL Corte Ingles a nivel nacional tanto de corsetería como de

baño, trato con compras, presentación de colecciones, negociación de promociones...
Además de la gestión del equipo de 20 vendedoras de ECI.
Impartición de cursos de corsetería.
Desarrollo del plan estratégico de tiendas propias...

El cese de la relación laboral fue por un cambio de dirección y gerencia en la empresa.

- [marzo 2013 – septiembre 2013] Comercial **Tasmar – Grupamar** (PYME sector Transporte Marítimo)

Búsqueda y captación de clientes nuevos y crecimiento de cartera. Zona de Castellón y Valencia

- [diciembre 2011 – marzo 2013] Un accidente me tiene apartada del mundo laboral.

- [abril 2006 – diciembre 2011] Jefe de ventas en **Clear Channel** Levante (Multinacional sector publicidad exterior)

Reportando al director comercial nacional.

Gestión del equipo comercial en el área de Levante que comprende dos delegaciones (Valencia y Alicante) y cubre el área de Castellón, Valencia, Alicante, Murcia y Albacete.

Tareas asignadas como Jefe de Ventas: Gestión del equipo comercial de Levante, selección, planificación, construcción y ejecución del plan comercial, marcación de objetivos, coaching comercial, reporte directo a dirección comercial, trato con las grandes cuentas del área (Mercadona, Zenith, Beer and Food...), búsqueda de nuevos focos de desarrollo, control del equipo de apoyo administrativo...

A finales de 2010 y durante un año, se me asigna también la gestión del equipo comercial y su área de la delegación de Noroeste, que comprende la zona de Galicia.

- [diciembre 2002- abril 2006] Jefe de ventas en **Etidesa** (PYME sector de artes gráficas)

Reportando a gerencia.

Gestión del equipo comercial en el área de Levante y control de autónomos a nivel nacional.

Tareas asignadas como Jefe de Ventas: Gestión del equipo comercial de la empresa, tanto del propio como de autónomos, selección, planificación, construcción y ejecución del plan comercial, marcación de objetivos, coaching comercial, reporte directo a dirección, participación en la decisiones de empresa...

- [abril 2000 - noviembre 2002] Jefe de ventas en **Pepsico** (Multinacional sector bebidas, alimentacion moderna)

Reportando al director de delegación en LEVANTE

Gestión del equipo comercial y de reposición en grandes superficies, en el área de Valencia sur en el canal de alimentación moderna.

Tareas asignadas: Gestión del presupuesto de marketing asignado, negociación a nivel

local del posicionamiento del producto, así como campañas locales, negociación de espacios extra y promociones puntuales en hipermercados y supermercados. Gestión del equipo de reposición y del equipo de preventa, Marcación de objetivos, acompañamiento, creatividad de promos, gestión de presupuestos, selección...

- [marzo - noviembre 1999] Promotor/Supervisor en **Coca Cola** España (Multinacional sector bebidas, mercado horeca)

Reportando directamente al departamento de marketing en Madrid.

En el canal HORECA, control de promociones y merchandising en la zona de Levante, control de stocks, supervisión de la preventa, informes y participación en la mejora de la imagen en el canal...

- [anterior a 1999] Diversos trabajos dando clases de repaso, camarera, dependienta, cajera... Practicas universitarias realizadas en Disney Store aplicando técnicas de merchandising, escaparatismo, lanzamiento de películas, dependienta, cajera... tocando todos los puestos de una tienda durante seis meses.

Formación académica

- [2006-2007] Máster RRHH en ESIC – Valencia
- [1992-1998] Lda. en Gestión Comercial y Marketing en ESIC – Valencia

Formación extra académica

- Cursos de Merchandising y Escaparatismo impartido por Juan Carlos Barron, Febrero 2015, Madrid.
- Cursos de Como empezar a franquiciar, impartido el concello de Vigo, julio 2014.
- Cursos de Marketing en el punto de venta, impartido en ESIC, junio 2014.
- Cursos de formación de ventas, cierre y negociación comercial, impartidos por consultoras en Clear Channel y Pepsico.
- Curso de Plan de marketing impartido por ESIC
- Curso de merchandising y posicionamiento en Disney Store.

Idiomas

- Inglés nivel intermedio.
- Francés nivel básico.

Informática

- Todo tipo de programas Office a nivel usuario.
- Dominio de Excel, Power Point y Word.

Otros Comentarios

- Disponibilidad total para viajar.
- Vehículo propio.