



Perfil Profesional

Profesional con más de 10 años de experiencia en Gestión Comercial y Compras, con trayectoria transversal en ambas áreas en empresas referentes y líderes en su sector.

Aporta una sólida trayectoria en la Gestión y Desarrollo de Proyectos en entornos (B2B) desde su definición, planificación, gestión y seguimiento de cuentas estratégicas y desarrollo de negocio.

Ello le ha conferido una visión global y transversal de las organizaciones y procesos, y le ha permitido desarrollar una gran capacidad de entendimiento de las necesidades de cada cliente y rapidez para estructurar las soluciones adecuadas según el mercado y competidores y servicios.

Está habituada a trabajar en equipo con interlocutores de diferentes niveles y departamentos, buena negociadora con capacidad interpersonal orientada a la consecución de objetivos, y es capaz de generar y mantener relaciones sólidas y de confianza.



Principales Logros

- Fidelización y desarrollo de clientes: el 95% de los clientes con los que he trabajado han contratado con posterioridad o me han tenido en cuenta en sus procesos de compra de servicios profesionales, gracias al alto nivel de eficacia en mi desem-peño y a la confianza generada.
- Incremento de las ventas (B2B) área privado, debido a mi aportación técnica para llevar a cabo venta consultiva sobre “im-pacto económico y RSC en cuanto a vestuario corporativo empresarial” (un 45% del presupuesto se genera por esta metodolo-gía).
- Logros probados en mejora de la eficiencia de los procesos de los clientes, tanto en los ámbitos operativos como estratégicos.
- He desarrollado relaciones que han permitido a División Empresas ECI y Gitsco Consulting, entre otros, generar nuevo negoci-mediante mi participación como experta en desarrollo comercial y operaciones en mercado nacional.



Áreas de experiencia y funciones

Área	Funciones	Empresas
Comercial/Ventas	-Gestión y fidelización de cuentas clave para la compañía. -Negociación de condiciones comerciales y contratos, desarrollo y presentación de ofertas. -Estrategia de investigación de mercado y competidores. -Control y análisis de KPI's de gestión cuentas. -Resolución de incidencias propias del área y asistencia a ferias sectoriales y actos de representación. -Reporting a Jefatura de Ventas/ Gerencia.	El Corte Inglés División Empresas Gitsco Consulting / Safic Alcan España Levi's Iberia S.A.

Área	Funciones	Empresas
Compras	-Control, planificación y gestión estratégica de bienes industriales para su venta y distribución de marca. -Estudio y análisis de mercado, competidores, normativa arancelaria, homologación de proveedores, etc. -Negociación de condiciones contractuales nacional/internacional. - Gestión y control de KPI'S de área para consecución de objetivos. - Reporting a Dirección Compras/ Producto/Gerencia.	Inditex Group / Grupo Smart Market Encuentro Retail



Resumen de experiencia profesional

Fecha	Empresa	Posición
Diciembre 2017- Actualidad	Freelance	Consultor especializado Ventas y Operaciones
Junio 2015- Diciembre 2017	División Empresas ECI	KAM Regional (B2B)
Junio 2013- Junio 2015	Gitsco Consulting	KAM (B2B) Estrategia y Operaciones
Mayo 2011 – Abril 2013	Grupo Inditex	Adjunto dirección Producto
Diciembre.2009– Mayo 2011	Encuentro Retail S.A.	Sourcing Manager
Mayo 2007- Noviembre 2009	Safic Alcan S.A	Category Manager Dpto.Ventas
Mayo 2005- Mayo 2007	Levi's España	Category Manager Regional Cataluña y Levante



Formación académica y complementaria

Año	Institución Académica	Ámbito de conocimiento	Titulación
2000-2008	Universidad Abierta de Cataluña	Derecho	Licenciatura en Derecho
2003-2005	Escuela técnica	Comercio Internacional	Técnico Superior en Comercio Exterior.
	Comercio Exterior		Homologada por ACC10 Agencia pública para la competitividad Empresarial de Barcelona.
2006	INSA Bussines School	Empresa	Máster Executive Assitant Manager
2012-2013	Universidad Abierta de Cataluña	Operaciones	Máster en Compras y Operaciones
Continuada	Camara Comercio Barcelona / Cantabria / Uned UOC / Linkeind	Planificación estratégica, Negociación, Relaciones de negocio, gestión de proyectos, Marketing Digital, habilidades interpersonales, gestión marca personal, desarrollo de propuestas, habilidades comerciales, etc.	
Idiomas	Ingles	Dominio de inglés hablado y escrito. Empleado con asiduidad en entorno de trabajo.	
	Francés	Conocimiento básico, hablado y escrito.	

Otros datos de interés:

Diciembre 2018- actualidad: Voluntaria en Dpto. Relaciones Externas I Instituciones y Empresas I en Cocina Económica, Santander.