

Información Personal

Fecha de nacimiento: 1972

Nacionalidad: Española

Dirección Permanente

Alicante



Perfil Profesional

Delegada Comercial con más de 10 años de experiencia en la comercialización de equipos de calor y frío tanto en el Canal profesional como grandes superficies y pequeños comercios, así como en la prescripción de los mismos a los instaladores. Orientada a resultados tanto cuantitativos como cualitativos. Habituada a gestionar clientes, negociar condiciones e introducir nuevos productos. De carácter emprendedora, amante de los retos y con una gran capacidad de adaptación.

Experiencia Profesional

11/13 – Act. **Riello Group a UTC Company**

Actividad: Fabricantes equipos de calor (calderas, calentadores, etc)

Delegada Comercial Levante y Murcia

Me incorporo para reactivar la zona que había sido abandonada por la crisis. No había clientes en la zona y el producto llevaba años fuera del canal de distribución. Durante este tiempo la marca ha vuelto a ser reconocida por los profesionales, gracias a un intenso trabajo de prescripción con los instaladores y potenciación de las ventas de mis distribuidores.

Logros:

- El primer año abrí 20 clientes distribuidores y 5 gasistas instaladoras, llegando a vender 1.200 calentadores. Hay que tener en cuenta que la marca llevaba 6 años sin comercializar ningún producto en la zona.
- El segundo año dupliqué la cifra de calentadores y tripliqué la venta de calderas en la zona en la que llevaba la representación de la marca.
- He aumentando el volumen de venta progresivamente hasta la actualidad a tasa de dos dígitos, adaptándome a los cambios de producto y normativa vigentes en el mercado.

10/07-11/13 **FAGOR**

Actividad: Fabricantes equipos de calor (Termos eléctricos, calentadores y calderas)

Delegada Comercial

Me incorporé para potenciar los tres canales de distribución, Grandes superficies, distribución tradicional e instaladoras gasistas.

En los canales de doméstico y gran superficie el foco estaba en la promoción directa al usuario final.

Tanto en el canal doméstico como en la gran superficie invertía una parte importante de mi tiempo en dar formación de producto a los vendedores de la distribución para que pudieran promover ellos la venta y defender técnicamente el producto.

Logros:

- Introducción de toda la gama de producto de las tres marcas, FAGOR, EDESA y ASPES en el canal doméstico y gran superficie, evitando que se canibalizaran entre ellos.

01/06-07/07 **Fortuna BD**

Actividad: Diseño y producción de calzado infantil

Gerente y socia

Gracias a mi experiencia anterior en el mundo del calzado, creé una empresa y me trasladé a Bangladesh, uno de los centros mundiales del calzado y del textil, en busca de mejores costes y para controlar directamente la calidad del producto.

02/01-01/06 **Chicaboy Calzado**

Actividad: Diseño y producción de calzado infantil

Gerente

Me incorporé como responsable del departamento de administración. Con el tiempo y gracias a mi buena relación con los clientes pasé a hacerme cargo del departamento comercial y al estar cerca del mercado me pidieron que supervisara también el departamento de diseño. Finalmente me ofrecieron la dirección de la empresa.

06/92-02/01 **Calzados Keen**

Actividad: Diseño y producción de calzado

Departamento de Administración

Formación

09/15 - Act. UCAM – Universidad Católica de Murcia (Cursando)

Licenciatura de Psicología

2003 - 2004 UMH – Universidad Miguel Hernández de Elche (No finalizada)

Diplomatura de Relaciones Laborales

1996 - 2001 IFP – Antonio Sequeros de Elche

Técnico Informático de Gestión

Idiomas

Español (Nativo), Francés (Nivel Medio), Inglés (Nivel Medio), Catalán (Nivel Medio)

Información Adicional

Técnicas de venta (Cámara de Comercio Elche – 160 horas)

Técnicas de venta atención telefónica (Tich Consulting – 120 horas)

PNL técnicas de programación neurolingüísticas (Cámara de Comercio Alicante y Valencia – 240 horas)