

Sara Castañeda

Pinto, Madrid
4 de Noviembre de 1993



Objetivo Crecer y desarrollar mi vida profesional.
Trabajar en un ambiente agradable.

Cualificaciones

- **Responsable**
- **Capacidad de trabajo en equipo**
- **Dinámica y proactiva**

Formación académica **Grado en Gestión Informática Empresarial en Universidad Complutense de Madrid**

Otros datos de interés:

- Bachillerato en Ciencias Sociales en Colegio Jesús Nazareno, Getafe.
- Título de Monitor de Ocio y Tiempo libre Certificado Pet y Ket de Inglés (Cambridge)
- Programas manejados y lenguajes: Paquete office (avanzado), C++, Java, Oracle...

Experiencia **National Key Account Manager en EUROPASTRY**

Desde Octubre 2019 - Actualmente

Tareas realizadas: Reportando directamente al Directo Comercial, gestión integral de los clientes de Distribución Moderna con sede en Madrid que operan a nivel nacional y algunos fuera de Madrid a nivel Regional. Desarrollar todas las acciones clave para desarrollar los clientes, entre ellas, la gestión personalizada de cada cuenta, con desarrollo de productos a medida, soluciones en el punto de venta y propuestas comerciales. Negociación de precios, plantillas, costes logísticos, servicios punto a punto y plataforma. Solución de incidencias en entregas, diferencias de precios, nuevas condiciones, etc. Todo ello orientado a la consecución de objetivos en ventas y rentabilidad. Aptitudes clave: Trabajo en equipo con colaboración directa con todos los departamentos, marketing, I+D, logística, aprovisionamiento. Proactividad, siempre ofrecer nuevas ideas y soluciones a los clientes. Rapidez, para ser siempre la primera opción para el cliente, y para solucionar las incidencias que puedan ocurrir. Análisis de datos, para valorar bien las acciones y promociones, con el objetivo de siempre ofrecer rentabilidad a la empresa.

Area Manager en EUROPASTRY

Desde Marzo de 2018 – Octubre de 2019

Tareas realizadas: Reportando directamente al Director Comercial, gestión integral de distribuidores y promotores del área Centro de España, con un equipo de 6 personas. Desarrollar todas las Key Actions con cada distribuidor para crear proximidad con ellos y garantizar las buenas relaciones y el buen servicio. Negociación de precios, de costes logísticos, de servicios a clientes directos e indirectos. Orientados a la consecución de objetivos.

Regional Key Account Manager Junior en EUROPASTRY

Desde Diciembre de 2017 a Marzo de 2018

Tareas realizadas: Reportando directamente al Key Account Manager y Director Comercial, gestión integral de cuentas a mi cargo a nivel regional, visitar clientes, desarrollar todas las Key Actions con cada cliente para garantizar la fidelidad y la recomendación de nuestros clientes, control de procesos necesarios para garantizar la compra y el buen servicio. Orientados a la consecución de objetivos.

Sales Representative Key Account Division en EUROPASTRY

Desde Septiembre de 2016 a Diciembre de 2017

Tareas realizadas: Reportando directamente al Key Account Manager, gestión de clientes, incidencias, seguimiento de las ventas globales y por punto de venta, organización de muestras para producto customizado, revisión de los stocks, foco en las prioridades de los clientes para evitar fallos con las entregas y/o productos, control de procesos necesarios para garantizar la compra y un buen servicio.

Televenta/Comercial en EUROPASTRY

Desde Junio a Agosto de 2016

Tareas realizadas: Atención al cliente, recepción de llamadas, resolución de problemas, recepción de pedidos, cobros y pagos, facturación, mediación entre venta y logística.

Televenta/Comercial en EUROPASTRY

Desde Mayo a Septiembre de 2015

Tareas realizadas: Atención al cliente, recepción de llamadas, resolución de problemas, recepción de pedidos, cobros y pagos, facturación, mediación entre venta y logística.

Disponibilidad

Para Formación: Todos los días.
Para Trabajar: Todos los días.

Otros datos de interés

Carnet B1.
Vehículo propio.