

Perfil Profesional

Responsable de Ventas. Chef de Cocina. Liderazgo y Gestión de equipos comerciales. Inglés Bilingüe y nivel medio de francés, alemán y catalán. Especialista en B2B /B2C (E-Commerce). Marketing Online. Trade Marketing, organización y medición de Campañas, Call Outs, CPM, CPI, CPA y CPL. CRM, Organización de Ferias Profesionales y Eventos. Organización de cursos técnicos y/o jornadas. Gestión de grandes cuentas. Comercio Exterior y Relaciones Internacionales. Coordinación para concursos y licitaciones. Calidad, Normativas ISO y 6 SIGMA. Sólido Background financiero.

Proactiva, buena negociadora y creativa.

Experiencia profesional

- Responsable delegada de Ventas zona centro Enero 2017-actualidad RATIONAL IBERICA
- Responsable de Ventas en RS Components. 2013-2015
- Directora Comercial y Marketing Digital en Reed Business Information (Grupo Elsevier) 2010 - 2013.
- Directora Comercial y Calidad en Eagle Language Service 2008-2010.
- Responsable de Customer Service, Banca Corporativa. Citigroup. 1999-2008

- RATIONAL IBERICA:

- Responsable del cumplimiento del objetivo en ventas y margen de la zona centro (Madrid, Castilla la Mancha, Castilla León y Extremadura). Reportando al Director Comercial.
- Gestión y negociación de condiciones con el pool de distribuidores y creación de nuevos canales de distribución, planners, constructores, agrupaciones hosteleras y "procurement management". etc.
- Visitas a clientes finales, restauración, colectividades, hoteles etc. Con el objetivo de atraerlos a nuestros Showcooking y eventos y detectar cuáles son los "benefits" del uso de nuestros equipos en sus modelo de negocio.
- Realización de eventos, Showcooking semanales, Ferias profesionales y Formaciones Comerciales a la red de distribución.
- Colaboración con Marketing/Customer Service, para las campañas promocionales y detección de oportunidades en nuevos nichos de mercado.
- Uso diario de CRM Sales Force para tener actualizados los datos de todos nuestros clientes y distribuidores.
- Formación en Técnicas de Ventas avanzadas, equipos, técnicas de cocina y optimización de recursos.

- RS COMPONENTS. Madrid

Empresa multinacional líder en el mercado, en la distribución Online de componentes electrónicos y mantenimiento Industrial. Presencia en 32 países. 2500 marcas líderes. Más de 500000 referencias.

Responsable de Ventas Internas Iberia:

Dependiendo de la Country Manager en Madrid.

- Liderazgo del equipo de Ventas (10 comerciales). Implemento los planes comerciales, y la estrategia de descuentos tácticos y ofertas para cumplir los objetivos de ventas y margen.
- Miembro activo equipo multidisciplinar: Compras, Marketing, Customer Service, Technical Support y RRHH.
- Reporting KPI's
- Gestión de la formación y reclutamiento de la fuerza de Ventas
- Implementación nuevo proceso de Leads.
- Gestión y ejecución de las Campañas de Ventas de productos y servicios.

Logros:

- Crecimiento a doble dígito en 2015 (DAG, 27% y 45% de margen neto).
- Motivación y creación de un equipo comercial cohesionado y productivo. Encuesta "Voice of the Employee", 67% nivel de satisfacción de la fuerza de Ventas.
- Incremento de la BBDD de clientes key en un 7% a través de la gestión de Leads.
- Generación de información analítica sobre las campañas, cuota Online, nivel de descuento adecuado, gestión de recursos (campañas offline, online, Roadshows etc.).
- Participación en la implementación de la formación clave para Ventas, "Sales Academy" y de técnicas de Coaching profesional "My 721"

- REED BUSINESS INFORMATION, Madrid

Editorial de prensa profesional, Grupo Elsevier pioneros en publicaciones B2B Con más de una veintena de revistas y portales especializados, tales como Actualidad Aseguradora, **HORECO**, Autoprofesional o Arte y Cemento, Ingeniería Química, Industria Farmacéutica entre otras.

Directora Comercial y Marketing Digital

Dependiendo del Director General:

- Coordinación de la fuerza de Ventas (22 comerciales por toda España). Gestionando la comercialización de publicidad Online y Offline de 17 publicaciones líderes, portales y Newsletters.
- Organización de eventos "Face to Face", Jornadas Técnicas, Branding, asistencia a Ferias nacionales e Internacionales.
- Lanzamiento de un nuevo producto B2B, generador de leads en PYMES, Canal Horeco, Seguros, Seguros, Industria y Construcción.
- Venta de patrocinios.
- Reorganización del Departamento Comercial y coordinación con Marketing de las acciones.

Logros:

- Establecimiento de objetivos, incentivos, cursos internos para tener una fuerza comercial de alto rendimiento, facturando 27MM de Euros en 2013.
- Organización de eventos como la "I Carrera Popular, Corre al Taller" y los "Premios a la Innovación Tecnológica" en el servicio de la posventa de Automoción.
- Lanzamiento de los Boletines Emedia en simultaneidad con UK; Francia, Holanda e Italia. Incrementando las ventas Online en un 52%

- EAGLE LANGUAGE SERVICE, Madrid

Servicios de traducción en 40 idiomas. Especialistas en traducciones Financieras y Jurídicas.

Directora Comercial y Gestión de Proyectos

Dependiendo de los Directores y Socios fundadores;

- Responsable comercial y Responsable de Calidad, gestionando un equipo de 6 Gestores de Proyectos.
- Preparación de Concursos y Licitaciones.
- Relaciones con la Administración Públicas.

Logros:

- Obtención del ISO 9001 la UNE EN 15038 como Responsable de Calidad.
- 13 Concursos ganados en 2011, Presidencia del Gobierno, CNMV, Unión Fenosa –Gas Natural entre otros.
- Reingeniería de procesos, creación de un panel integrado de proveedores.

- CITIGROUP, Madrid

Responsable del Dept. de Customer Service de Banca Corporativa

Dependiendo del Director de Operaciones

- Responsabilidad sobre la gestión de Grandes Cuentas
- "Customer Retention Management"
- "Cross Selling" de los productos y servicios financieros del Banco en FX, Trade, Cash Management y Tesorería Internacional.
- Relaciones institucionales F.I

Logros:

- Implementación "Plan 6 Sigma"
- Participación en un equipo transversal para nuevas soluciones de Tesorería Internacional para F.I.
- Premio "Excelencia en el Servicio" Citigroup 2006

Formación académica:

Chef de Cocina. Curso de Grado Superior de Cocina (Cefora 2016)

Formación Reglada; Cocina.HOTR0408, duración 810 horas totales. Prácticas incluidas de 3 meses.

Diplomada en CC.Políticas y Sociología por la UNED– Madrid (1999)

Master en "Customer Retention Management" por la Escuela de Negocios Caixanova, Madrid. (2001)

Master en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior por el Colegio de Politólogos de España (2010)

Título de Grado Superior en Gestión de Eventos (2013)

Formación continua;

Idiomas: Inglés, bilingüe. Alemán, Francés y Catalán nivel medio.

CRM (SAP/NAVISION)

6 SIGMA y Calidad

Excel / Access, Office avanzado

Procesos de éxito Comercial y Retribución

"Profesional & Business Coaching"