

Carolina Bebea Gutiérrez

Población: Arroyomolinos-Madrid

Datos de contacto: carolinabebeag@gmail.com - 620766971

Business Development Manager - Industria, Transporte y Logística Softtek Digital Solutions – Sector IT | 2023 - Actualidad

Responsable de identificar, calificar, gestionar y desarrollar oportunidades de negocio en clientes potenciales asegurando el posicionamiento y fidelización de la compañía a largo plazo (verticales Industria, Transporte y Logística, ofreciendo servicios de TI y transformación digital).

Responsabilidades clave:

- Gestión de ciclo completo de ventas B2B: prospección, descubrimiento de necesidades, negociación, impulsando relaciones a largo plazo con decisores clave en cuentas estratégicas.
- Estrecha colaboración con equipos técnicos (soluciones, arquitectura, delivery, ingeniería, PMO) para diseñar propuestas de valor integrales basadas en el portafolio
- ***Participación en eventos, foros y actividades sectoriales***

Logros destacados:

- Desarrollo de nuevas oportunidades estratégicas tanto en empresas públicas como privadas.
 - Promoción, visibilidad y fortalecimiento de la presencia de Softtek.
-

Export Manager

Quorum Mediterranean Selection – Sector Agroalimentario Gourmet | 2017 – 2023

Responsable del desarrollo y expansión internacional de la compañía en un entorno altamente competitivo y regulado. Gestión integral del ciclo de exportación y ventas B2B, interlocución directa con importadores, cadenas gourmet y distribuidores premium en diversos mercados.

Responsabilidades clave:

- Desarrollo y fidelización de cartera internacional en Europa, Norteamérica, Oriente Medio y Asia.
- Prospección y apertura de nuevos mercados y distribuidores, análisis comercial y estudios de viabilidad, pricing, promociones, logística, acuerdos contractuales,...
- Gestión integral de ferias nacionales e internacionales (Sial, Anuga, Gulfood, Sirha, Aahar, Alimentaria, Salón Gourmet,...), y acciones comerciales organizadas por ICEX.

Logros destacados:

- Apertura de nuevos mercados estratégicos en **Canadá, Suecia, Suiza, Polonia, India, Kuwait y Middle East**, reforzando la presencia global de la marca gourmet.
 - Optimización de procesos y mejora del flujo operativo internacional, reduciendo tiempos y costes.
-

Export Area Manager

RelayGo Components - Sector Industrial / Componentes Electrónicos / Ingeniería | 2014 – 2017

Gestión comercial internacional en un entorno técnico-industrial, combinando visión comercial con comprensión de producto técnico y necesidades específicas del cliente.

Responsabilidades principales:

- Gestión completa de cartera internacional y desarrollo de nuevos distribuidores.
- Apertura de mercados mediante análisis de oportunidades, elaboración de propuestas y negociación internacional.
- Revisión y negociación de contratos internacionales, fijación de políticas de precios y condiciones comerciales.
- Gestión integral de ferias, objetivos comerciales y encuentros empresariales coordinadas con ICEX

Logros destacados:

- Expansión comercial exitosa en **Ecuador, Turquía, bloques ASEAN y MERCOSUR, Jordania, Bélgica y USA.**

Marketing & International Sales

COMAT-Releco, S.A. – Sector Industrial / Relés / Automatización | 2007 – 2014

Gestión internacional de ventas y marketing, integrando funciones comerciales, soporte técnico y actividades de promoción de producto.

Responsabilidades:

- Gestión administrativa completa del flujo de ventas nacional e internacional, ofertas comerciales, pedidos, documentación técnica y logística.
- Coordinación y asistencia a ferias nacionales e internacionales
- Desarrollo de materiales de marketing: catálogos, fichas técnicas, documentación comercial.
- Apoyo técnico a distribuidores y clientes, así como resolución de incidencias y reclamaciones.
- Colaboración con equipos de ingeniería y producción para asegurar calidad y cumplimiento técnico.

Logros destacados:

- **Creación y desarrollo del catálogo 50 aniversario**, pieza clave de posicionamiento corporativo.
- Contribución decisiva al **éxito en la feria Matelec 2012**, excelente planificación y promoción previa.

Export Key Account Manager

RELECO S.A. - - Sector: Industrial / Relés / Automatización | 1999 – 2007

Gestión de cuentas internacionales estratégicas en un entorno industrial y técnico, trabajando con grandes distribuidores y clientes globales.

Responsabilidades:

- Gestión integral y fidelización de cuentas internacionales, desarrollo e implementación de estrategias de venta y marketing internacional, junto con la Dirección Comercial.
- Coordinación y asistencia a ferias internacionales, eventos, promociones y campañas de marca.
- Soporte técnico, homologaciones, logística internacional y resolución de incidencias

Logros destacados:

- Bonus por la excelente gestión en el departamento de exportación y contribuir al récord de ventas en el año 2000 / Contribución a la expansión y promoción de los productos e imagen de la empresa en el mercado internacional y su incremento de ventas en 2005.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2016 - 2020:	EXECUTIVE MASTER IN INTERNATIONAL BUSINESS (UPM) - TFM: Notable
2012 - 2014:	TÉCNICO SUPERIOR COMERCIO INTERNACIONAL - BILINGÜE. I.E.S El Lago (Madrid) – Proyecto Final: 10.
2010 - 2012:	TÉCNICO SUPERIOR GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING I.E.S Pablo Neruda (Madrid).

IDIOMAS

Inglés:	Nivel Negociación hablado y escrito.
Alemán:	Nivel básico hablado y escrito (1º y 2º EOI).
Español:	Nativo.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Capacidad de negociación y comunicación. Alto perfil comercial. Empatía. Dinámica. Flexible. Resolutiva. Organizada. Persistente. Constante. Iniciativa para la implantación de mejoras. Disponibilidad para viajar. Carnet de conducir B2.