



Maria Celeste Lugo Rodriguez

PERFIL PROFESIONAL

Gestor comercial enfocada en el desarrollo de negocios B2B con experiencia contrastada en marcas de alto impacto como Goodyear, PepsiCo, Pascual y Coca-Cola. A lo largo de mi trayectoria he colaborado con equipos multidisciplinares y distribuidores, siempre con el foco en la rentabilidad y los objetivos del negocio, mejorando la visibilidad de la marca, mediante la gestión eficiente de carteras, análisis de KPI's y ejecución comercial en el canal HORECA y RETAIL. Aporto visión estratégica, autonomía y orientación a resultados, con una sólida capacidad para fidelizar clientes, optimizar rentabilidad y posicionar marcas en el punto de venta.



627724536



Barcelona



mariacelestelugo@gmail.com

FORMACIÓN

Generalitat de Catalunya SOC

GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS NIVEL 3

05-2024 / 12/2024

Colegio Universitario de Administración y Mercadeo

TECNICO SUPERIOR EN MARKETING Y VENTAS

1997 / 2000

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Ingles: Básico A2 - Actualmente estudiando.

EXPERIENCIA

GESTOR COMERCIAL

Comercial Grupvivo

05/ 2024-ACTUALIDAD

- Gestiono una cartera de clientes de mas de 200 clientes HORECA/ ALIMENTACIÓN, logrando un crecimiento sostenido de ventas.
- Realizo el seguimiento y la optimización de KPI's claves: (volumen, numéricas, margen, frecuencia de visitas) para maximizar rentabilidad.
- Capto nuevos clientes mediante análisis de zonas y perfil de consumos, incorporando mas de 20 cuentas estratégicas en menos de 4 meses.
- Resuelvo incidencias y analizo resultados por cuentas, generando acciones correctivas.

DESARROLLADOR DE MERCADO

Coca-Cola Europacific Partners

09-2023 / 03-2024

- Aumenté la visibilidad y rotación de productos en cuentas clave mediante la ejecución de acuerdos.
- Expandí la ruta comercial en un 30% en comparativa del año anterior (2023/2024).
- Controlé KPI's a través de CRM (embudo de ventas, cierre, cumplimiento de objetivos en mas de un 14%) .
- Planifiqué rutas estratégicas y optimicé el servicio al cliente.
- Coordiné acciones comerciales con distribuidores (ffvv) y equipos internos para lograr metas de penetración.

DELEGADO COMERCIAL

Pascual - Qualianza

03-2022 / 08-2023

- Ejecuté e implementé acciones promocionales en el punto de venta, aumentando la visibilidad de marca en un 25%.
- Desarrollé y fidelizé una cartera de clientes, logrando un crecimiento del 10% en ventas netas en el área asignada.
- Negocié acuerdos comerciales y promociones personalizadas, potenciando la presencia de producto en lineales clave.
- Monitoreé KPI's de distribución, numéricas y cobertura, asegurando la ejecución de campañas en el 100% de los clientes activos.

GESTOR COMERCIAL

PepsiCo iberia

05-2018 / 02-2022

- Gestioné la cartera de clientes con mas de 300 puntos de venta.
- Ejecuté la planificación de visitas, seguimiento de acuerdos y promociones.
- Evalué resultados por zonas e implementé planes de acción mensuales.
- Desarrollé negocio en zonas foco, superando en un 15% las metas anuales de captación..
- Coordiné con el Dpto de logística y distribución para garantizar la entrega del producto.

HABILIDADES

Gestión comercial / CRM - Salesforce / Gestión del cambio / Planificación estratégica /Alta orientación a resultados / Autonomía / Desarrollo de negocio / Visibilidad de marca / Optimización de rutas / Adaptabilidad / Pasión por el trabajo de campo/ Negociación / Liderazgo de equipos, / conocimiento del sector Horeca.