

Diana Ruescas



Madrid , España

+34 667541565

www.linkedin.com/in/diana-ruescas-garcia-77666b172

druescas@hotmail.com

- Me permito presentarme como una profesional orientada a las ventas, con más de 20 años de experiencia en la apertura de nuevas cuentas, desarrollo de negocio y gestión de relaciones sólidas con clientes clave. A lo largo de mi trayectoria, he trabajado de manera constante por objetivos, logrando resultados sostenibles y fomentando relaciones comerciales de largo plazo. Me destaco por mantener una actitud positiva, una fuerte ética de trabajo y por valorar un buen clima laboral, lo cual ha contribuido a establecer relaciones colaborativas con mis equipos de trabajo. Mis referencias estarán encantadas de ampliar información sobre mi desempeño, compromiso y habilidades interpersonales.



Experiencia Comercial en Sector de higiene Profesional

Aptitudes desarrolladas:

- Orientación a resultados.
- Proactividad.
- Análisis de datos de ventas y comportamiento del cliente
- Trabajo en equipo
- Capacidad para ajustarse a distintos tipos de clientes.
- Organizativa
- Dirección de equipo comercial
- Habilidades y técnica de venta .
- Habilidades de liderazgo y Trabajo en equipo.
- Selección de personal.
- Empatía .
- Adaptabilidad.
- Liderazgo.

01/2016 **Bunzl Distribution Spain(Madrid, España)**

Key Account Manager Regional 2023/2025

- ❖ Responsabilidades y logros: Gestión integral de cuentas clave a nivel regional, en sector sociosanitario estableciendo relaciones comerciales sólidas y de largo plazo con clientes estratégicos.
- ❖ Apertura de nuevas cuentas y desarrollo de cartera de clientes, logrando una expansión significativa del mercado en la región asignada.
- ❖ Negociación de contratos, acuerdos comerciales y condiciones de venta, garantizando márgenes rentables y alineación con los objetivos corporativos.
- ❖ Seguimiento continuo de ventas y análisis de datos comerciales para identificar oportunidades de crecimiento, prever tendencias y mejorar la toma de decisiones.
- ❖ Presentación y preparación de propuestas para licitaciones de clientes, participando activamente en procesos públicos y privados.
- ❖ Coordinación con equipos internos (marketing, logística, finanzas) para asegurar un servicio integral al cliente y cumplimiento de KPIs.
- ❖ Tecnología utilizada: Microsoft Navisión eDynamics 365 , Microsoft Office, Microsoft Teams , Ecommerce.

Asesora de Grandes Cuentas 2020/2025

- ❖ *Sector higiene y limpieza industrial. Hoteles, Horeca, Grandes Superficies, hospitales y cadenas de restauración, sector sanitario.*
- ❖ *Desarrollo de negocio, Gestión de clientes y de Grandes Cuentas. Cross-selling y Up-selling. Creación de ofertas y presupuestos.*
- ❖ *Auditorías y formaciones de productos y procedimientos.*
- ❖ *Tecnología utilizada: Microsoft Navisión eDynamics 365 , Microsoft Office, Microsoft Teams , Ecommerce.*



*Experiencia Comercial
Sector de higiene
Profesional*

Aptitudes desarrolladas:

- Orientación a resultados.
- Proactividad.
- Trabajo en equipo
- Capacidad para ajustarse a distintos tipos de clientes.
- Organizativa
- Habilidades y técnica de venta .
- Habilidades de liderazgo y Trabajo en equipo.
- Empatía .
- Adaptabilidad.
- Liderazgo.

Delegada Comercial Street. 2016 /2020

_Desarrollo de negocio en la zona asignada, mediante estrategias comerciales orientadas al crecimiento sostenido.

- ❖ Gestión y mantenimiento de la cartera de clientes, asegurando la fidelización y satisfacción a través de un servicio personalizado.
- ❖ Prospección de mercado e identificación de nuevas oportunidades comerciales, incorporando nuevos clientes al portafolio
- ❖ Presentación de ofertas comerciales adaptadas a las necesidades del cliente, seguimiento constante de propuestas y cierre de ventas. Cross-selling y Up-selling.
- ❖ Negociación efectiva y enfoque en resultados.
- ❖ Tecnología utilizada: Microsoft Navisión eDynamics 365 , Microsoft Office, Microsoft Teams , Ecommerce.

07/2010- 06/2013 (3 años y 1 mes) **Suministros limpiadores (Madrid, España)**

Jefe de Ventas

- ❖ Jefe de Ventas liderando equipo de 10 personas .
- ❖ Sector higiene y limpieza industrial , colegios , hoteles , hospitales, cadenas de restauración.
- ❖ Potenciar el talento del equipo , fijar metas y expectativas para la consecución de los objetivos marcados por la Dirección, Desarrollo de negocio , Gestión de grandes Cuentas.
- ❖ Tecnología utilizada: Microsoft Navisión , Microsoft Office .



*Experiencia Comercial en
Sector seguridad e
Higiene en el Trabajo*

Aptitudes desarrolladas:

- Gestión de ventas, Gestión de Cartera , Desarrollo de nuevo negocio , B2B.
- Habilidades y técnica de ventas en prevención.
- Trabajo en equipo.
- Empatía.
- Comunicación.
- Proactividad .

02/2004-01/2009 (5 años)

Delegada Comercial en Suministros Shitra (Madrid, España)

- ❖ Delegada Comercial de la Comunidad de Madrid, reportando a Jefe de Ventas.
- ❖ Prospección de mercado e identificación de nuevas oportunidades.
- ❖ Asesoramiento sobre seguridad e higiene en el trabajo, Industria , hospitales, hoteles.
- ❖ Desarrollo de negocio, Gestión de Cartera
- ❖ Presentación de ofertas comerciales adaptadas a las necesidades del cliente, seguimiento constante de propuestas y cierre de ventas.
- ❖ Tecnología utilizada: Microsoft Office.

FORMACIÓN/IDIOMAS



Secretariado de
Dirección.
inglés técnico
comercial



Negociación y liderazgo
venta relacional



Grado medio:
Administrativo comercial
inglés técnico comercial



Jornadas técnico
preventivas

