



ID- 34907 TERESA

Responsable Comercial en Gran Consumo

PERFIL PROFESIONAL

Responsable comercial con más de 12 años de experiencia en entorno multinacional, gestionando equipos en empresas líderes en el mercado.

- Supervisora y gestión de distribuidores.
- Capacidad analítica y financiera.
- Gestión de equipos comerciales.
- Carácter comercial, visión estratégica, desarrollo de marcas.
- Alta capacidad de negociación, consecución de objetivos y orientación al cliente.

LOGROS

Pasión por los retos, consecución de excelentes resultados a lo largo de mi trayectoria profesional.

- Crecimiento del parque de clientes.
- Equipos de trabajo fuertes y sólidos.
- Control de gasto comercial.
- Crecimiento de facturación.
- Control exhaustivo de endeudamiento.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad de Salamanca,
Diplomada en Ciencias Empresariales
(2001 - 2004)

Caja Rural de Salamanca,
Prácticas Fin de Carrera
en Jefatura de Zona (2004 - 2005)

Idiomas: Inglés (nivel medio)

EXPERIENCIA LABORAL

Grupo Ágora (Cervezas Ámbar)



Delegada Comercial | 2018 - Actualmente | Madrid

- Responsable del distribuidor y gestión del parque de clientes.
- Estrategia de marca y desarrollo de portfolio de referencias.
- Liderazgo del equipo comercial, dirección de objetivos y seguimiento de resultados.

Coca Cola European Partners



Jefa de Ventas en Salamanca | 2014 - 2017

- Gestión de equipo comercial directo y de los distribuidores.
- Responsable del parque de clientes.
- Gestión de Mercados: Café Bar-Nocturno y Alimentación tradicional.
- Dirección de ventas, análisis de resultados, gestión de cuentas clave.
- Análisis financiero de cada mercado, distribuidor, rutas.
- Dirección y desarrollo de la estrategia comercial y promocional de las Marcas.

Supervisora de Operaciones en Salamanca y Zamora | 2012 - 2014

- Responsable de distribución en las dos provincias.
- Control de stock, vehículos de reparto y preventa y elementos de mercado.
- Responsable del equipo comercial de distribuidores.
- Desarrollo de la política comercial y promocional de las marcas.
- Responsable de proveedores, almacén de PLV, mercancía paralela.

DIAGEO

Gerente Junior de Field Sales en Andalucía Oriental | 2010 - 2012

- Desarrollo de la estrategia promocional de las marcas en la zona.
- Gestión de equipo comercial y distribuidores.
- Seguimiento de planes de Marca en las zonas y PDV idóneos.
- Formación y desarrollo de equipo inspirando los valores de la Compañía.

Gestora de Field Sales en Madrid Centro | 2008 - 2010

- Desarrollo de las Marcas de Diageo en la zona centro (Chueca, Malasaña, Huertas, etc.).
- Captación de los locales más influyentes en mi zona para desarrollar los planes de Marcas.
- Gestión del presupuesto y herramientas promocionales según criterios de volumen e imagen.
- Análisis de resultados en los PDV directos y su repercusión en la zona.

Gestora de Field Sales en Cáceres y Ávila | 2007 - 2008

- Desarrollo de las Marcas de Diageo en Cáceres y Ávila.
- Captación de los locales más influyentes de la zona para desarrollar los planes de Marcas.
- Gestión del presupuesto y herramientas promocionales según criterios de volumen e imagen.
- Análisis de resultados en los PDV directos y su repercusión en la zona.

Promotora de Baileys | 2006 - 2007

- Desarrollo de Baileys en el área centro.
- Captación de los locales más influyentes de la zona según consumidor, imagen, momento de consumo, etc.
- Influencia en la visibilidad, rotación y nuevas formas de consumo de Baileys.