



ID-49025

29639 Benalmádena.
Málaga
26 de Marzo de 1987

Key Account Manager. Responsable de Producto. Y Ventas, con más de 4 años de experiencia en el sector retail en Reino Unido; y desarrollando actualmente mi actividad en España.

A lo largo de mi trayectoria profesional, marcada siempre por la atención directa hacia el cliente final y mayorista; he desarrollado las funciones tanto de compra, como de supervisión o control de la producción, sobre las fábricas en Asia. He ejercido de interlocución directa con puntos de venta, canales Wholesale y proveedores. Y he profundizado en el análisis de indicadores KPI, con el fin de mejorar y superar los objetivos trazados.

Profesionalmente me encuentro tras la búsqueda de aquellos retos, que me permitan liderar a esos equipos de trabajo fuertemente motivados por la consecución de objetivos, y por la mejora constante en los canales de venta.

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN
PERSEVERANCIA
RELACIONES INTERPERSONALES
NEGOCIACIÓN

GESTIÓN DEL TIEMPO
ADAPTACIÓN AL CAMBIO
ENTORNOS MULTICULTURALES
ORIENTACIÓN A LOGRO



EXPERIENCIA

GRUPO BESTSELLER, Málaga.

Key Account Manager VILA. 11. 2014- Actualmente

Responsable de producto en los corners de la marca Vila.

Crear y analizar KPI's. Asegurar los objetivos de ventas establecidos.

Optimizar ventas: estudio de coberturas, ratios, top ventas y rentabilidad m²

Seleccionar productos para cada temporada, en relación al presupuesto de compra y las necesidades de cada área/centro.

Visitar periódicamente las tiendas, supervisar y ajustar el VM.

Formar al personal de ECI y del equipo de AM.

Elaborar el plan de MK cada temporada y asegurar su cumplimiento y plazos.

Registrar pedidos, comprobar packing list y po's para el envío de producto.

Analizar y planificar el stock óptimo.

Gestionar el traspasos entre tiendas.

LOGROS:

Desarrollar una nueva estrategia de marca en ECI, aumentando las ventas un 25% los dos últimos años.

Formación de más de 40 personas.

DEWHIRST UK, Londres.

Key Account Manager. 01. 2014 - 09. 2014

Mantener y ampliar las relaciones con los clientes existentes para lograr los objetivos de venta marcados por la empresa.

Negociación de precios y entregas con clientes y proveedores.

Desarrollar y analizar estudios de mercado enfocados a producto y competidores

Supervisar el proceso de desarrollo del producto y los plazos de entrega.

LOGROS:

Consolidar la relación con proveedores ya existentes.

Reducción de costes en producción y materiales.

Implementación de un nuevo sistema de control de la producción reduciendo los tiempos de entrega.

Aumentar la participación como proveedores de M&S, produciendo un 60% de su selección de blusas y tops.

Asistente Ventas y Merchandising. 06.2011 - 01.2014

Controlar el desarrollo de producto en sus distintas fases.

Gestión de pedidos en base al sistema PLM (Product Lifecycle Management).

Analizar ventas.

Negociación de precios de producción con fábricas y telares en Asia; así como los precios de venta con el cliente (Mark & Spencer, Debenhams, Tesco, Thomas Pink, Cherokee)

GUESS. Londres.**Coordinadora Ventas y Clientes Wholesale. 07.2010 – 06.2011**

Servir de enlace entre los clientes de Reino Unido y las oficinas centrales de Guess en Europa (Suiza), en temas de logística, crédito y producto.

Atender la cuentas Wholesale, (Selfridges, Brown Thomas, House of Fraser)

Creación de informes de ventas semanales.

Proporcionar material para las campañas de marketing.

LOGROS:

Optimización del tiempo de los comerciales.

Mejora del servicio al cliente.

Showroom/Wholesale Accessories Assistant. 06.2010 – 07.2010

Confirmar citas y tratar con las peticiones de los clientes.

Crear informes sobre marcas competidoras en el Mercado.

Mantener ordenado el Showroom para cada reunión.

Comprobar que los estándares de visual merchandising establecidos por la compañía se cumplan

**FORMACIÓN**

2016 **MBA.** Cámara de Comercio Málaga.

2010 **Licenciatura en Relaciones Públicas.** London College of Communication

2007 **University and Career Foundation Course** Escuela ST Giles International, Londres

ESPECIALIZACIONES

2013 **Introduction to Fashion Buying and Merchandising Level 1&2.** London College of Fashion.

IDIOMAS

Inglés Bilingüe (residencia durante nueve años en Reino Unido)

INFORMÁTICA

Word (R) (R) (R) (R) (R)
Excel (R) (R) (R) (R) (R)
Power Point (R) (R) (R) (R) (R)

Outlook (R) (R) (R) (R) (R)
SAP (R) (R) (R) (R) (R)
PLM (R) (R) (R) (R) (R)