

Nuria Mejuto Vázquez

4 de septiembre 1979, en Madrid.



C/ Sol 31

C.P. 31033 Villafranca, Navarra

Teléfono de contacto: 610.947.950

Correo electrónico: mejutov_nuria@hotmail.com

Última experiencia laboral

01/06/10 - 01/02/21 Account Area Manager MDA y SDA en Galicia, Asturias y León, Grupo Electrolux

Como Account Area Manager mis funciones han sido la siguientes:

- Gestión de cuentas de clientes verticales, grupos de compra, mayoristas e independientes.
- Negociación de protocolos, acciones, implantaciones de producto, folletos, compra de espacios, plv y expositores.
- Forcast de stock, estimaciones de ventas, informes detallados de mis clientes, prospecciones de mercado, control económico de mis cuentas.
- Gestion de equipos de gpv y promotores.
- Control de puntos de venta, con soporte en devoluciones, dañados, RMA y recogidas comerciales.
- Formaciones presenciales y on line de producto.
- Seguimiento de cuentas centralizadas para asegurar y apoyar las negociaciones vía central.

Durante este periodo he tenido la suerte de poder trabajar con clientes del canal Eléctrico Retailer y del canal Kitchen:

- Cuentas centralizadas: Leroy Merlin, Bricor, Eci, Hipercor.
- Hipermercados: Alcampo, Carrefour, Eroski, E. Leclerc
- Ferreteros: Las Rías, Cofedas

- Grupos de Compra: Cenor, Ugesa, Vicoso, Atlántica 2000, Grucoga, Master, Hepecasa León, Unido,
- Mayoristas: Lon Cash, De Pablo,
- Media Markt, Worten, Makro
- Independientes/Sat: Pacio, Servilux, Benigno Fernandez, Zanylux, Edufer Sat.
- Además, he tenido la suerte de participar en proyectos de e-commerce con Amazon y otras páginas webs.

15/02/2021- Actualmente Delegado Comercial Cenor S.L. en la zona Norte.

Como delegado comercial de este grupo de compra mis funciones son:

- Seguimiento y gestión de nuestros puntos de venta
- Control del mix, stocks, márgenes de todas las familias de producto.
- Captacion de clientes y oportunidades
- Conocimiento de competencia, con foco en acciones, agresiones
- Análisis de situación, mercados y nuevas formas de negocio
- Formación de producto y de técnicas de venta.
-

Herramientas y Habilidades

Para mi día a día además de usar el pack de Ofimática he trabajado con SAP, CRM para la gestión de todo lo relativo a mis cuentas.

Para comunicaciones internas he utilizado programas como Blue Jeans, Teams, Skype o Yammer.

Para las formaciones on line con clientes o reuniones telemáticas he usado Skype Bussines.

Durante este periodo me he seguido formando en todo lo relativo a mi desarrollo profesional con diferentes cursos que Electrolux nos proporcionaba en una plataforma interna denominada E-Lucid.

Dispongo de Canet de conducir.

Además de estos conocimientos he podido desarrollar mi capacidad de negociación, la capacidad de análisis, el liderazgo, la organización productiva de tiempo, el desarrollo de estrategias y la creatividad.

Para finalizar me gustaría indicar que tengo disponibilidad para viajar del 100% y que estaría en disposición de tener movilidad geográfica.

Gracias por su atención.

Nuria Mejuto Vázquez