



MARIA ALEJANDRA M.

Barcelona

FORMACIÓN

2009-2010	MÁSTER EN GESTIÓN DE CALIDAD Y EXCELENCIA EMPRESARIAL Escuela de Organización Industrial-EOI	MADRID
2005-2009	LICENCIADO EN MARKETING Universidad Iberoamericana	REPÚBLICA DOMINICANA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Marzo 2018-Actual	Asahi	BARCELONA
- CARGO: Key Account Manager - Responsabilidades en el puesto: - Gestión y desarrollo de cuentas de Gran Consumo (Bonpreu, Sorli, Caprabo, Fragadis, Condis) y de distribuidores a nivel regional y Nacional. - Gestión de pedidos a fábrica y control de stocks en nuestros almacenes y en el de los de nuestros distribuidores. - Desarrollo y seguimiento planes de cuenta. - Análisis de la evolución de las ventas trimestrales, como elaboración de planes de contingencia para el cumplimiento de los objetivos anuales. - Desarrollo y lanzamiento en conjunto con nuestro departamento de Marketing de nuevos formatos de productos ya existente, como de nuevos productos.		
Marzo 2016-Febrero 2018	Balgal Gestión Comercial	BARCELONA
- CARGO: Gestor Punto de Venta Cataluña - Responsabilidades en el puesto: - Gestión de los puntos de ventas de las cadenas regionales de alimentación en Cataluña. - Gestión y seguimiento de las ventas de nuestros productos. - Desarrollo y seguimiento de campañas promocionales en los puntos de ventas. - Presentación de nuevos desarrollos para nuestros clientes. - Interlocución directa con todos los puntos de ventas, y la dirección para detectar nuevas oportunidades respecto a nuestra competencia.		
Abril 2014-Febrero 2016	Next Fabric 21	BARCELONA
- CARGO: Coordinadora departamento Comercial y Compras - Responsabilidades en el puesto: - Presentación de colecciones, ofertas comerciales para clientes nacionales e internacionales. Ampliando nuestra cartera de clientes en un 20%. - Evaluación y seguimiento constante de las ventas, pedidos y gestiones solicitadas por nuestros clientes. - Gestión de nuestros almacenes, evitando así las roturas de stocks de nuestros artículos más vendidos. - Control y seguimiento de los pedidos solicitados a nuestras fábricas nacionales e internacionales.		
Septiembre 2010-Marzo 2013	Novotec Consultores SA	MADRID
- CARGO: Project Manager (Dpto. Servicios y Administraciones Públicas) - Responsabilidades en el puesto:		

- Realización de investigación de mercado para el estudio de factibilidad de establecimiento de la empresa en nuevos mercados, como también establecimiento de relaciones con nuevos clientes a nivel nacional e internacional.
- Elaboración de presentaciones y licitaciones para administraciones públicas, empresas y organismos europeos.
- Auditorías, elaboración de procedimientos e indicadores para compañías de diversos sectores incluyendo el sector de Retail, teniendo clientes como son Carref(Retail, Gran Consumo, Ferroviario, Tecnológico y Servicios).
- Evaluación a proveedores, como también la gestión de altas, bajas y pedidos, solucionando las incidencias detectadas y cobros mensuales por los servicios ofrecidos.
- Coordinación del mystery shopping del Metro de Madrid para medir los 11 indicadores desde el punto de vista del usuario.

Septiembre 2007-Septiembre 2009 **Centro Cuesta Nacional (CCN)** www.centrocuestanacional.com
REPÚBLICA DOMINICANA

- CARGO: Key Account
- Responsabilidades en el puesto:
 - Desarrollo y coordinación de nuevos servicios para los clientes de los 7 formatos (supermercados, tiendas de juguetes, tiendas para el hogar, hipermercados) de la empresa.
 - Gestión de los planes de marketing y de la publicidad interna y externa para los 35 establecimientos de la empresa.
 - Responsable de la realización de auditorías internas al igual el desarrollo de procedimientos para la puesta en marcha de nuevos servicios y la comercialización de los mismos.
 - Responsable de la supervisión de 12 tiendas con un personal a cargo de más de 50 personas en diversos turnos.
 - Responsable de la gestión y formación a los agentes de ventas, capacitándolos para la venta y resolución de incidencias.
 - Creación de alianzas entre varios departamentos de la empresa para la realización de campañas en tienda conjuntos de manera que ofreciéramos mejores productos y servicios a nuestros clientes.
 - Captación y gestión de proveedores de diferentes sectores para la comercialización de sus servicios.

FORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas Maternos: Inglés y Castellano

Otros idiomas: Alemán, Catalán, Francés e Italiano.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Permiso de Conducir Tipo B /Vehículo propio
- Diplomas: Auditor de Sistemas de Calidad reconocido por AENOR, Ministerio de Industria y M. Defensa/ Evaluador del modelo EFQM del Club de Gestión/ Green Belt en Seis Sigma, ISO 9001:2008
- Manejo perfecto Paquete Office con dominio Expert de Excel.