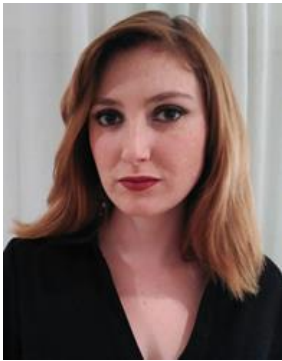


INFORMACIÓN PERSONAL

ID-46225



📍 Alfafar (Valencia) España

Sexo femenino Fecha de nacimiento 12/04/1989 | Nacionalidad Española y maltesa

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Coca-Cola European Partners

Febrero 2019- actualmente

Desarrolladora de Mercado –Gestora de zona norte de Valencia.

- Puesto multidisciplinar
- Responsable de los distribuidores oficiales de la zona
- Creación de oportunidades en el cliente final para desarrollo de la marca
- Desarrollo y seguimiento de las estrategias definidas para la consecución de objetivos
- Negociación de nuevas introducciones
- Manejo de brutos;netos;variables y presupuestos
- Conocimiento de las diferentes trazabilidades así como stokaje en los distribuidores asignados
- Acompañamiento y formación de los preventistas del distribuidor
- Gestión de los cambios producidos por las necesidades de la empresa y los clientes
- Creación de sinergias positivas con los clientes y mediadora en conflictos.
- Negociación y cierre de referencias
- Revision de anteriores negociaciones
- Supervisora y parte active de proyectos importantes como el Proyecto QUO.
- Brand Ambassador en los diferentes eventos creados.
- Velar por el seguimiento de zonas estratégicas por parte de los distribuidores
- Controlar merchandising
- Seguimiento del cumplimiento de las diferentes promociones
- Gestión de cobros, débitos, devoluciones, crédito y riesgo.
- Seguimiento de los diferentes planes e implementación

Junio 2018- Febrero 2019

Preventa.

- Activation Punto de venta a través de negociación de planes de visibilidad y diferentes equipos.
- Prospección de nuevos puntos de venta para incorporar a la ruta establecida.
- Captación de nuevos clientes.
- Atención a clientes enrutados a través de visitas presenciales.
- Resolución de incidencias en el punto de venta.
- Implementación de las actividades de marketing.
- Comunicación de marca en el punto de venta

- Seguimiento y control de las diferentes promociones/planes
- Consecución de objetivos comerciales
- Gestión de pedidos
- Introducción de productos en el punto de venta
- Asesoramiento de los clientes en las diferentes acciones de merchandising y rotación de referencias
- Formación del productos en los diferentes puntos de venta.

BAT (British American Tobacco)

Septiembre 2016-junio2018

Supervisor de zona este

- Selección y formación de personal.
- Creación de estrategias dirigidas a objetivos de ventas.
- Creación e equipos de ventas en diferentes zona siguiendo una misma metodología y orientados a resultados de aumento de cuota de mercado.
- Contacto directo con AM Y RM de la marca
- Contacto directo con fdv y gestión de la acciones comerciales en el punto de venta
- Contacto directo con clientes
- Control de almacenes, y parte logística(entradas, salidas, stock, repartos diarios de material, recogida de material y contabilización del mismo para su posterior envío)
- Control junto con RR.HH. de las altas y bajas del equipo y su rotación.
- Supervisión de los equipos de coordinadores,runners y trainners.
- Relación con trade y marketing ofreciendo reportes semanales sobre productos o campañas en vigor.
- en vigor.

Mayo 2015-Septiembre 2016

Coordinadora de estancos

- Control de equipo de azafatas comerciales de la zona
- Control de las ventas
- Gestión de los recursos(obsequios por compra)
- Preparación de feedbacks de ventas semanales
- Formación de nuevas incorporaciones
- Contacto directo con el equipo de fdv,y clientes
- Control del desempeño de la acción en el punto de venta
- Gestión organización de los almacenes a mi cargo
- Optimización e los recursos existentes.

Mayo 2014-Mayo 2015

Promotora

- .Conocimiento del portfolio de la marca
- Incentivo de la venta del producto en el punto de venta
- Incentivo del conocimiento de la marca a los clientes
- Reporte diario de ventas en base a unos objetivos.
- Control de los recursos suministrados para un determinado tiempo.

Philips Morris

Enero 2015- Mayo 2015

Promotora

- .Conocimiento del portfolio de la marca
- Incentivo de la venta del producto en el punto de venta
- Incentivo del conocimiento de la marca a los clientes
- Reporte diario de ventas en base a unos objetivos.
- Control de los recursos suministrados para un determinado tiempo.

Veranos del 2012 a 2015

Imagen Ron Legendario

- Preparación de degustaciones
- Incentivo del consumo de la marca
- Incentivar conocimiento del portfolio

- Trato directo con los clientes.

Campañas alternas en los años 2015-2017

Promotor De eventos con Budweiser

- Incentivo del consumo de la marca en diferentes eventos
- Control del stock
- Control logístico

Promotor De eventos con Diageo

- Incentivo del consumo de la marca en diferentes eventos
- Control del stock
- Control logístico

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

Licenciada en psicología

Universidad de valencia

Psicología social

Psicología básica

Psicología forense y jurídica

Psicología del marketing y las organizaciones

Instituto público La Costera, Játiva.

Técnico superior en imagen para el diagnóstico

Master en Psicología del trabajo y organizaciones.

Universidad de Maastrich en colaboración con la Universidad de Valencia

[

Lengua materna Español y Valenciano

Otros idiomas

	COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
Ingles	B2	B2	B2	B2	B2
	EOI				
Francés	A1	A1	A1	A1	A1
	EOI				

Competencias comunicativas

:

- Buenas dotes comunicativas adquiridas durante mi experiencia como responsable psicóloga tanto con alumnos como con padres
- Claridad en la comunicación de conceptos

Competencias de organización/
gestión

:

- Liderazgo responsable de un grupo de un equipo de profesores especializados en dificultades de aprendizaje

Competencias relacionadas con
el empleo

:

- Buena capacidad para el control de calidad
- Buena capacidad para organizar los recursos existentes

Competencias informáticas

:

- : Buen manejo de programas de Microsoft Office™
- buen manejo Microsoft Internet Explorer
- buen manejo en social Networks

Permiso de conducir

- B1 y vehículo propio.

INFORMACIÓN ADICIONAL

* Curso en adicciones virtuales

* Curso de gestor bibliográfico refworks

* Curso de asesoramiento a familias problemáticas y niños en riesgo de exclusión social

* Curso de relaciones de género

* Formación en riesgos laborales