



ID-52475 MARIA

📍 08035, Barcelona, CT



Resumen profesional

Gestor comercial con gran capacidad de negociación y experiencia en el sector gran consumo. Destacable el conocimiento de los productos y servicios relacionados con la actividad, aptitudes para el trato y la fidelización de clientes. Gestión de cobros y resolución de incidencias.

Formación

Septiembre 2008	Universidad alejandro de humboldt	Caracas
-	Lic. en Publicidad: publicidad	
Julio 2013		

Historial laboral

Febrero 2020	Frit Ravich	Sant Boi de Llobregat
-	Gestor comercial	
Actual	Seguimiento de cartera de clientes consecución de objetivos cobranza Prospección de mercado Asesoramiento comercial en punto de venta	
Noviembre 2019	Heineken	Barcelona
-	GPV	
Enero 2020		
Septiembre 2017	La tienda del barma	Sant Boi de Llobregat
-	Comercial/Administrativo	
Mayo 2019	Comercial Desarrollo e implementación del departamento comercial. Contacto diario con clientes. Elaboración de pedidos y seguimiento de entrega. Propuesta comercial elaborada según consumo de cada cliente. Consecución de nuevos clientes Mantenimiento de clientes Elaboración de reportes de ventas anuales Propuestas de ventas a clientes importantes del sector. Venta de nuevas referencias en antiguos y nuevos clientes. Manejo de stock Elaboración de inventario Apertura y cierre de caja Marketing Desarrollo de nueva página web (en elaboración) Control de costos y precios Manejo de redes sociales Elaboración de nuevas tarifas de ventas	

Octubre 2015
-
Noviembre 2017

Deleitas/Guerrero Claude
Responsable de marketing

Sant Boi de Llobregat

Marketing

Elaboración y puesta en marcha plan de comunicación y acciones concretas con cada marca.

Elaboración de presentaciones e informes.

Control de presupuesto.

Contacto diario con departamento comercial para recopilar información de situación de productos en el mercado.

Seguimiento de acciones.

Elaboración, envío y medición de newsletter

Contacto con proveedores

Contacto con medios de comunicación

Cambio de precios anual en sistema operativo

Manejo de redes sociales empresariales

Logros:

1- Llevar a cabo junto con la jefe de área (Guerrero Claude) la puesta en marcha de participación en HOSTELCO 2016 feria más importante del sector hostelero en España, celebrada en Barcelona bianualmente, dónde participé en el diseño y distribución del stand (240mts2)

2- Puesta en marcha de participación en feria ALIMENTARIA 2016 (Grupo Deleitas) participación en el diseño y distribución del stand

3- Elaboración de 1º catálogo empresarial, gran herramienta de trabajo para comerciales.

Comercial

Contacto con fabricantes (Francia-Italia-Alemania)

Soporte comercial y de marketing.

Contacto con clientes

Gestión de pedidos y logísticas de envío

Seguimiento y control de pedidos

Control y seguimiento de pago de facturas al fabricante

Manejo eficiente de facturaplus

Elaboración de informes con reportes de venta, manejo de stock, control de entrada y salida de referencias.

Elaboración de ofertas.

Gestión y resolución de incidencias

Julio 2008

Prolicor

Caracas

-

Asistente de marketing

Julio 2014

Junio 2007

Molliex y Molliex y asociados

Caracas

-

Asistente de medios y cuentas / Recepción

Junio 2008

Aptitudes

-
- | | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| • Trabajo por objetivos | • Creación de relaciones comerciales |
| • Técnicas de negociación | • Capacidad analítica |
| • Orientación al cliente | • Iniciativa y trabajo autónomo |
| • Capacidad de negociación | • Persona organizada y comprometida |
| • Don de gentes | |

Idiomas

Español: Idioma nativo

Inglés: B2 **Catalán:** A2

B2 **Catalán:** A2

Catalán: A2

A2

Intermedio avanzado	Básico
---------------------	--------

Básico