

ID-45945 OLGA

Madrid, Spain

SOBRE MI

- Experiencia en ventas y gestión de equipos en 4 canales de negocio: FMCG, Fashion, Tecnología y Belleza
- Fuerte orientación a cliente.
- Experiencia en venta a clientes clave, gestión de equipos y seguimiento & elaboración de KPIs.
- Experta en gestión por categoría, y elaboración de surtidos por cliente.
- Orientada a resultados, trabajo en equipo multicanal y gestión de personas y talento.
- Excelente capacidad de análisis y técnicas de negociación.
- Experta en presentación de producto, lanzamientos estratégicos y eventos de marca.
- Pensamiento estratégico.
- Proactiva, y ágil en la toma de decisiones y resolución de problemas.
- Habilidad en Digital Marketing, Trade Marketing y Social Media.
- Experta en Retail (online&offline) & Wholesale
- Experta en E-commerce.
- Habilidades TI: Salesforce, SAP, CRM, MS Office
- Comprometida embajadora de marca y excelente comunicadora.

EDUCACION

Derecho. Universidad Autónoma de Madrid 1999

IDIOMAS

Ingles C2

Francés B1

Italiano B1

Portugués B1

PREMIOS & RECONOCIMIENTOS

- **Canon President's Club Award 2018**

Mejor Retail Key Account Manager & Mejor lanzamiento y estrategia de producto en punto de venta

- **Levi Strauss & Co. 2011**

Mejor performance de ventas en clientes clave del Canal Wholesale.

- **Gillette España SA P&G 2000**

Mejor Presentación y lanzamiento en punto de venta de un nuevo producto. Venus Gillette.

EXPERIENCIA

Sales, Marketing & Customer Service Manager, Soleil Beauty & Body Care

Noviembre 2021- Actual

- Presentación de productos y tratamientos de belleza a clientes.
- Elaboración, seguimiento y control de los planes de negocio y venta
- Control de finanzas, presupuestos y pagos (P&L)
- Creación de plan para el crecimiento de negocio y de beneficios.
- Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y de nuevos clientes.
- Estrategia de Digital Marketing, implementación, desarrollo y creación página web y rrss.
- Creación e implementación de actividades promocionales.
- Fidelización de clientes
- Atención al público, creación de agendas y seguimiento de los resultados y satisfacción de clientes, tras los servicios de estética realizados en el centro de belleza y productos vendidos y recomendados.
- Gestión y motivación del equipo del servicio de estética: KPI, horarios, control de jornada, contratación, bajas, vacaciones, ,formaciones de producto, técnicas de venta, stock, pedidos, limpieza y visual del centro.
- Marcas gestionadas: Germaine de Capuccini, Massada, OPI, CND Shellac

Retail Channel Sales Manager, Realme Smartphones & IOT

Febrero 2020- Agosto 2021

- Gestión del canal Retail tanto online como offline.
- Implementación de la marca Realme Smartphone en los principales clientes.
- Presentación y demostración de productos, lanzamientos de producto y categorías IOT a los clientes.
- Creación del calendario promocional e implementación de actividades promocionales.
- Soporte y colaboración con los equipos de Marketing, Merchandising y Finanzas para lograr los objetivos marcados.
- Gestión de las compras con Distribuidores, calendario de entregas, surtidos, en línea con los lanzamientos y Forecast previsto.
- Gestión de los pedidos, folletos y surtidos con las principales cuentas de clientes clave.
- Soporte a los equipos de venta de otros países europeos.

- Gestión supervisión y contratación del equipo de promotores de las tiendas: formación en técnicas de venta y producto, resolución de dudas, motivación , programa de incentivos, jornadas, solución y gestión de incidencias, post venta, visual, cartelera, promociones y fijación de KPI y objetivos de los diferentes puntos de venta.
- Incorporar y sugerir cambios en las presentaciones de los productos en los puntos de venta para incrementar el sell out, y fomentar mayor compra y rotación de productos
- Supervisión de la implementación de surtidos y promociones en los puntos de venta.

Retail Account Manager ICGT Photo & Printing, Canon España S.A

Octubre 2017- Septiembre 2019

- Creación y seguimiento de un plan de negocio para los clientes asignados, en línea a conseguir los objetivos marcados de venta por cliente, y supervisar que se ejecuten dichos planes de negocio con planes de seguimiento KPI
- Realización de Presentación de productos y ventas de la marca a los clientes
- Preparación y elaboración de pedidos, surtido, y fechas de implementación de productos en tienda y promociones.
- Demostraciones de productos y estrategia de marca, planes de marketing y gestión de la categoría.
- Planificación comercial y gestión de la facturación de los clientes asignados
- Elaborar la planificación y gestión de la actividad promocional
- Seguimiento por cliente de la información de los datos de ventas, sell in&sell out
- Gestión por categorías. Conocimiento y manejo de la categoría por cliente y punto de venta.
- Gestión del equipo de GPV y promotores: Revisión y auditar los productos de la marca en los puntos de venta, y controlar la adecuada presentación de los productos y promociones, formación de técnicas de ventas y producto, fijación de objetivos y KPI, motivación y gestión de la resolución de dudas e incidencias, control de stock, PLV y competencia.
- Garantizar la distribución de los productos y la estrategia de producto y marca en todas las cuentas.
- Negociar con los clientes los precios y el pedido por producto así como el surtido adecuado.
- Monitorizar las tendencias y las condiciones de mercado, acciones promocionales y de Marketing de los competidores de las diferentes categorías.
- Incorporar y sugerir cambios en las presentaciones de los productos en los puntos de venta para incrementar el sell out, y fomentar mayor compra y rotación de productos
- Trabajar en conjunto con Marketing buscando iniciativas que mejoren las ventas y la presentación de la marca en los puntos de venta.
- Trabajar con el equipo de finanzas para controlar el presupuesto asignado para optimizar las ventas, planes de pago por cliente y gasto.

Senior Sales/Wholesale/Area Manager, Levi Strauss & Co.

Diciembre 2001- Febrero 2017

- Presentación de la colección de Levi's & Dockers a las cuentas claves.
- Creación del plan de negocio y Forecast de cliente para la previsión de producto de temporada y producto de reposición por cuenta cliente.
- Planificación comercial y gestión de la facturación de los clientes asignados
- Elaborar la venta planificación y gestión de pedidos por temporada seasonal y core.
- Preparación de Showroom, presentaciones de producto y muestrarios.
- Visitas a las tiendas de los clientes asignados para revisar la presentación de ambas marcas en tienda
- Gestión de los equipos de la tiendas Wholesale y en las tiendas de Retail O&O: Realización de trainings a los equipos de ventas de las diferentes tiendas de los clientes Wholesale, y presentación a ellos de las principales novedades de la temporada, Key Looks, excelencia en la presentación del producto y las marcas en tienda, atención al cliente, formación en técnicas de venta, consecución de ventas por categoría, venta cruzada, venta por ticket. En las tiendas de Retail además en los equipo de venta de las diferentes tiendas realizaba la gestión de horarios, vacaciones, contratación, renovaciones, periodos de prueba, y fijación de objetivos de seguimiento de ventas y stock y principales KPIs.
- Prospección de nuevos clientes potenciales Wholesale.
- Trabajo de equipo multicanal : finanzas, marketing y merchandising.
- Participación activa en la toma de decisiones del surtido de ambas marcas por país y tipo de canal de venta.
- Apoyo al equipo de marketing en los eventos de lanzamiento de campañas y presentaciones de nuevos productos.

Executive Brand Development Key Accounts, Gillette Espana S.A. P &G

Marzo 1999-Diciembre 2001

- Planificación, implementación y seguimiento de las ventas y estrategias de marca y Marketing para promover la venta de los productos del grupo Gillette: Gillette, Duracell, Oral B, Braun, Parker, Paper Mate & Waterman.
- Ejecutar las estrategias comerciales para alcanzar los objetivos de venta asignados por cliente.
- Realización de Presentación de los productos y ventas de la marca a los clientes
- Demostraciones de productos y estrategia de las diferentes marcas del grupo, planes de marketing y gestión de las diferentes categorías.

- Elaborar la planificación, gestión e implementación en los puntos de venta de la actividad promocional.
- Desarrollar de manera excelente la presencia de las diferentes marcas en los puntos de venta.
- Elaboración de los pedidos y surtidos por cliente y punto de venta.
- Monitorizar las tendencias y las condiciones de mercado, acciones de los competidores de las diferentes categorías.
- Incorporar y sugerir cambios en las presentaciones de los productos en los puntos de venta para incrementar el sell out, y fomentar mayor compra y rotación de productos
- Seguimiento de stocks y reposición.
- Trabajo en conjunto con departamento de Marketing para optimizar y mejorar la presencia de marca y aumentar las ventas.

Customer Financial Services, Carrefour, S.A. (Pryca)

Marzo 1996- Marzo 1999

- Presentación de la tarjeta fidelidad de Pryca Cuenta Permanente.
- Captación de nuevos clientes.
- Realización con Financiera Pryca del estudio por cliente, en las operaciones de financiación de productos.
- Atención al cliente en tienda orientada a conseguir ventas de producto, presentando las facilidades y ventajas de las operaciones de financiación y de la tarjeta de fidelización.
- Colaboración con el equipo de cajas, devoluciones, ventas y atención al cliente, en momento de gran afluencia de público al hipermercado.