

ID-49026

Looking for new opportunities



INFORMACIÓN PERSONAL

	8 de Febrero de 1988

Soy una gran entusiasta del mundo de las ventas y el marketing.

En búsqueda de un proyecto profesional nuevo, orientado a mi desarrollo en el ámbito de la dirección ejecutiva.

Experiencia en incrementar ventas, rentabilidad y engagement dentro de una visión estratégica de negocio.

APTITUDES

Liderazgo y gestión de equipos	✓
Estrategia y visión comercial	✓
Habilidad de organización y planificación	✓
Productividad y liderazgo	✓
Capacidad de toma de decisiones	✓
Capacidad de análisis y resultados	✓
Dominio de Microsoft Office	✓

EXPERIENCIA LABORAL

- 2018**
Oct. **Consultor de Proyectos - Trade Marketing**
Empresa: ENDESA ENERGÍA
- Planificación del canal de ventas residencial y negocio.
 - Definir y desarrollar informes de gestión.
 - Análisis de ventas y de costes de captación.
 - Control de presupuestos.
 - Seguimientos y control de KPI's.
 - Implantación de Gestión de herramientas de dinamización e incentivos a comerciales.
- 2018**
Jul. **Consultor (SAP Business One - Implantación)**
EMPRESA: COMERCIAL RAMOS
- Diseño y mantenimiento de las unidades de control, así como identificación y segmentación de los mismos, para la realización de acciones de target definido.
 - Realizar análisis e interpretación de estudios internos de la compañía.
 - Análisis, seguimiento y control de las diferentes acciones llevadas a cabo por la gerencia.
 - Establecimiento junto con la dirección comercial de KPI's para el seguimiento de objetivos y planes de acción definidos.
 - Análisis de las desviaciones y planes contingencia.
- 2017**
Ene. **Key Account Manager (KAM) Top 30**
Empresa: EUROPASTRY
- Liderar equipos.
 - Participar en la definición de la estrategia comercial de la empresa.
 - Gestión, seguimiento y control de cuentas claves de la delegación.
 - Control de presupuestos.
 - Control y seguimientos de KPI's comerciales.
 - Seguimiento y control de cartera de clientes.
- 2014**
Mar. **Account Manager**
Empresa: EUROPASTRY
- Implementación de planes de acción comercial a las cuentas asignadas del territorio.
 - Desarrollo y captación de nuevas cuentas.
 - Gestión, seguimiento y control de la cartera de clientes.
 - Análisis de KPI's.
 - Gestión de la cartera de cobros.

FORMACIÓN

- 2018**
Oct. **Dirección de Marketing y Gestión Comercial**
ESIC Business & Marketing School.
- 2013**
Jun. **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas**
Universidad de Málaga.
- Inglés B2 - Actualmente cursando**
7 meses residiendo en Dublin, Irlanda.

OTROS CURSOS

Implantación de SAP Business One
Curso básico de marketing digital (Google Activate)
Curso SEO/SEM (Universidad Rey Juan Carlos)
Curso Excel avanzado
Curso de neuroventas