

RESUME

ID-59737 Berthilde

ESPECIALISTA EN MARKETING Y VENTAS

EDUCACIÓN

2016 - 2017 Barcelona España	INSA BUSINESS MKTG & COMMUNICATION SCHOOL MASTER EN MARKETING INTELLIGENCE
2014 - 2015 Barcelona España	INSA BUSINESS MKTG & COMMUNICATION SCHOOL MASTER EN SOCIAL MEDIA & COMMUNITY MANAGER
2010 - 2011 Manizales Colombia	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MANIZALES ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING Y VENTAS
1999 - 2004 Maracaibo Venezuela	LA UNIVERSIDAD DEL ZULIA (LUZ) LICENCIATURA EN PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS

OTROS CURSOS/FORMACIONES

- 2015 - FINANZAS PARA NO FINANCIEROS
CEF. BARCELONA. ESPAÑA
- 2011 - CURSO COACHING DE VENTAS
IESA. VALENCIA. VENEZUELA
- 2009 - DIPLOMADO EN MARKETING Y VENTAS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MANIZALES. COLOMBIA
- 2008 - CURSO GESTIÓN INTEGRAL DE EVENTOS
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID. ESPAÑA.
- 2007 - CURSO EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO
CAPACES. CARACAS. VENEZUELA
- 2007 - CURSO MICROSOFT EXCEL BÁSICO-INTERMEDIO
EPSON. CARACAS. VENEZUELA

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2018 - 2022 3 años, 11m. Barcelona España	SALES REPRESENTATIVE (IMPULSO) MARS MULTISALES Gestión de +420 PDV's (aprox) del canal impulso, estancos y cadenas de supermercados Condís, Coaliment, SUMA, Carrefour express, Coviran,. Seguimiento de pedidos generados. Negociación: Aumento de visibilidad y distribución, introducción de nuevas referencias, control y chequeo de surtido, implantación de exposiciones, verificación de frescura del producto en PDV Acompañamientos con mayoristas. Prospección de nuevos clientes.
2017 - 2018 9 meses. Barcelona España	ACCOUNT MANAGER / DPTO. VENTAS INTERNACIONALES LATAM DOCTORALIA Asesoramiento profesional, prospección y captación de nuevas cuentas, negociación y cierre de negocios, seguimiento de propuestas. Gestión y resolución de incidencias. Desarrollo de cartera de clientes. Realización de llamadas de seguimiento para evaluar las necesidades del cliente y ofrecer soluciones en los mercados de México, Colombia, Chile y Argentina.
2015 - 2017 1 año, 9m. Barcelona España	BUSINESS DEVELOPMENT UBIQUA Incrementar la venta de los servicios y productos, desarrollo de nuevas oportunidades de negocios, prospección de nueva cartera de clientes, puesta en marcha de la estrategia comercial, presentación de servicios. Preparación de propuesta comercial, presentación y negociación, seguimiento de los proyectos y resolución de posibles incidencias.
2014 - 2015 1 año Barcelona España	ASISTENTE DE COMUNICACIÓN Y MARKETING REDCOON S.L. (WWW.REDCOON.ES) Apoyo al departamento de marketing en actividades de Social Media & Community Managment, campañas de marketing, envío de newsletter, manejo de base de datos por campañas, creación y publicación de contenidos para el blog, desarrollo de descripciones de productos. Análisis y monitorización de la competencia, tráfico web, seguimiento, control y medición de todas las acciones desarrolladas.



DATOS PERSONALES

Lugar de Nacimiento:
Maracaibo, Venezuela

Dirección actual:
Barcelona, España. 08024

MÉRITOS PROFESIONALES

2009 **SUPER DE ALIMENTOS**
Premio del Desempeño Superior
"Mejor Comercial del año"

HABILIDADES TÉCNICAS

CRM

MICROSOFT OFFICE

EXCEL y POWER POINT
(INTERMEDIO)

IDIOMAS

CASTELLANO

●●●●●●●●●●

INGLÉS

●●●●●●●●●●

CATALÁN

●●●●●●●●●●

ID-59737 Berthilde

2011 - 2014
2 años, 6 m.
Caracas
Venezuela

SALES MANAGER MULTICANAL

COMERCIALIZADORA SUPER DE ALIMENTOS (WWW.SUPER.COM.CO)

Negociación con clientes mayoristas a nivel nacional. Consecución de objetivos de ventas y distribución. Implementación, ejecución y control de la estrategia de marketing y comercial. Visitas comerciales de los puntos de venta para asegurar la correcta exhibición y rotación. Dar soporte en el análisis y seguimiento de las acciones promocionales. Acompañamientos y formación del equipo comercial. Gestión de equipo de ventas y GPVs. Seguimiento y control de inventarios. Análisis de mercado. Gestión de cadenas de hipermercados y parafarmacias. Presentación de nuevos productos. Establecer estrategias de crecimiento a nivel nacional. Gestión de cobro.

2009 - 2009
8 meses
Caracas
Venezuela

SALES REPRESENTATIVE. (GRAN CARACAS-VENEZUELA)

COMERCIALIZADORA SUPER DE ALIMENTOS (WWW.SUPER.COM.CO)

Ventas, cumplimiento de presupuesto de la zona asignada, coordinar, controlar y planificar actividades en los puntos de ventas, identificar oportunidades de nuevos clientes, supervisión de personal como vendedores y gpv's, desarrollo de estrategias comerciales, ejecución y seguimiento del plan comercial y marketing, control y seguimiento de planes de fidelización, control de inventarios, velar por la rotación en los puntos de ventas, presentación de nuevos productos, chequeo de presencia y precios en los diferentes canales, captación de nuevos espacios de exhibición, análisis de la competencia.

2006 - 2008
2 años, 1m.
Caracas
Venezuela

COORDINADORA DE MARKETING

TICINO DE VENEZUELA C.A./GRUPO LUMINEX LEGRAND (WWW.BTICINO.COM.VE)

Organización de eventos internos y externos de mediana y gran convocatoria, organización y desarrollo de propuestas comerciales para establecer alianzas estrategias, negociación con proveedores de material publicitario, control y administración del material promocional, actualización de la página web, control de presupuesto y garantizar el cumplimiento de la política de ahorro del área, investigación de mercados para presentación y desarrollo de nuevas propuestas de exhibición en los puntos de ventas.

 HABILIDADES PROFESIONALES

Planificación Comercial

Gestión de Clientes

Elaboración de Presupuestos

Capacidad Analítica

Poder de Negociación

Facilidad de Comunicación
y Aprendizaje

Acostumbrada a trabajar
de forma autónoma y por
objetivos

Visión de Negocio

Supervisión de Personal

Motivación de Equipos de
trabajo

Resolución de Problemas

Conocimientos de Marketing
ON/OFF