



ID-20869 CRISTINA

· **DATOS PERSONALES:**

- **Fecha y lugar de nacimiento:** 7 de Mayo de 1980, Madrid.
- **Edad:** 41 años.
- **Estado Civil:** Soltera
- **Domicilio:** 28600 – Navalcarnero (MADRID)

· **RESUMEN DE CUALIDADES:**

- Mi formación académica abarca los campos de información, música, informática e idiomas.
- Soy extrovertida y sociable, buen trato con el público con carácter divertido y buenas aptitudes para trabajar en equipo.

· **FORMACIÓN ACADÉMICA:**

- **BUP y COU** en el Instituto Público “Juan Gris” en Móstoles.
- **Técnico Superior en Administración y Finanzas** en el Instituto Público “Ciudad de Jaén” En la Comunidad de Madrid.

· **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:**

INFORMÁTICA:

- Software:
 - Windows 2000 y Xp.
 - Internet.
- Poseo experiencia en todo tipo de:
 - Procesadores de texto (*Microsoft Office, WordPerfect, Word, Lotus, WordPro,...*)
 - Bases de datos: (*Access, Qbase, Lotus, etc*)
 - Hojas de cálculo: (*Excel, etc*)

CURSOS:

- Título de mecanografía.
- De Gestión económico-financiera (febrero, marzo y abril del 2002)
- De FISCALIDAD EN LAS PYMES (marzo y abril del 2005)
- Manejo de programa Contaplus y Facturaplus.

IDIOMAS:

- Inglés, hablado y escrito nivel medio.
- Francés nivel de iniciación.

OTROS DATOS DE INTERÉS:

- Graduado Elemental en Música por el Conservatorio Oficial de Móstoles, abarcando los campos de: solfeo, violín, canto coral, etc.
- Permiso de conducir, categoría B.

· EXPERIENCIA PROFESIONAL:

· RPV (marzo 2014 - actualidad)

- Responsable de ventas y gestión de clientes de Coca Cola
- Cobros, promociones en cliente final.
- Conservar y ampliar cartera de clientes tanto alimentación, como hostelería y hostelería organizada

· SELOGAS, S.L. (abril 2013 - marzo 2014)

- Responsable de ventas y gestión de clientes.
- Negociación de acuerdos comerciales.

· WINCHE, SL (marzo 2012 - marzo 2013)

- Responsable de ventas de Remington en grandes cuentas.
- Representante de Henkel adhesivos y Henkel detergentes..
- GPV Smartbox.

· CASBEGA, SA (junio 2010 - octubre 2011)

- Visita a cartera de clientes: introducción de nuevas referencias, implantación de programas promocionales, reparto de material PLV, fidelización y realización de informes de visitas
- Colaboración en la negociación de acuerdos comerciales siguiendo las políticas comerciales definidas
- Asegurar el cumplimiento del programa, presupuestos y rentabilidad de sus clientes
- Gestión de eventos
- Negociación de Elementos de Mercado Permanentes
- Gestión del cobro

· BELLSOLA, SL (septiembre 2009 - marzo 2010)

- Delegado de ventas en zona asignada
- Prospección del canal Horeca.
- Captación y fidelización de clientes dentro de la zona de trabajo asignada (zona sur Madrid).
- Gestión de pedidos y de cobros.
- Planificación y presentación de nuevos productos, control de reposiciones, promociones y ofertas.

· LICORES LINCE, SL. (marzo 2009 - septiembre 2009)

- Responsable de ventas en zona asignada.
- Asistencia comercial al cliente, mediante visitas periódicas programadas.
- Mantenimiento de la cartera actual de la misma e incremento del número de la misma con clientes nuevos.
- Información periódica de la situación comercial de su zona.
- Reporte de visitas, necesidades e incidencias a su Jefe de Ventas.
- Colaboración en las labores logísticas en los periodos punta de servicio.
- Todas aquellas derivadas de su puesto: cumplimiento de objetivos de venta y rentabilidad.

- **GRUPO LECHE PASCUAL, SL** (desde enero 2008 hasta enero 2009)
 - Mantener la cartera de clientes existente.
 - Promover el crecimiento de las líneas de productos en nuestros clientes.
 - Ampliación de la cartera de clientes realizando prospecciones.
 - Cumplimiento de los objetivos mensuales de ventas.
- **WINCHE, SL** (desde enero 2007 hasta enero 2008)
 - Responsable de ventas nivel nacional para Bacardi.
 - Representante de Henkel adhesivos y Vernel en GPV.
 - Comercial de Grohe, gestionando zona Madrid.