

# ELISENDA C.

19/08/1976

SANT CUGAT DEL VALLES

## **EXPERIENCIA LABORAL:**

### **WESTLAND KAAS ESPAÑA, S.L**

ACCOUNT MANAGER

04/03/2019 – Actualidad

Compañía de Quesos Holandeses de reconocido nombre mundial, elabora las marcas de quesos Old Amsterdam, Maaslander, Weslite y Trenta, para satisfacer a todo tipo de consumidores.

#### **FUNCIONES:**

Responsable de: Cataluña, Baleares, Levante, Norte.

Gestión de cuentas, Retail y distribuidores.

Cuentas asignadas: Lidl, Sorli, Caprabo, Llobet, Fragadis, Facsa, Atmetller, Vegalsa, Uvesco, Fornes, Upper, Miquel Alimentació, Gadisa, Froiz, Covalco, Condis, Pasa Eivissa, Hiper Manacor, Moya Saus, Dispreu, Eroski SYP (Baleares)

Apertura de las cuentas de mi zona, donde no estábamos, (en 7 meses): Fornes, Covalco, Sorli

Prospección, negociación, control y seguimiento de las cadenas.

- Seguimiento de los timings, análisis de efectividad, propuestas de mejoras y correcciones.
- Gestión Forecast de ventas.
- Realización del presupuesto, cuentas de explotación y de resultados.
- Gestión y optimización del presupuesto asignado.
- Aprobación de precios en sistema.
- Control y aprobación de los cargos.

Uso de las principales herramientas de marketing: CRM, Nielsen, estudios de mercado. Para el análisis, toma de decisiones y realización del objetivo de ventas de cada cliente.

### **GRUMA**

KEY ACCOUNT MANAGER

20/04/2017- 14/02/2019

Es la compañía global de alimentos, orgullosamente mexicana, líder en la producción de harina de maíz y tortillas a nivel mundial, así como un importante jugador en la categoría de panes planos o flatbreads como: wraps, naan, pan pita, chapatti, base de pizza, etc.; cuenta con una notable expansión internacional que incluye operaciones en América, Europa, Asia y Oceanía con 79 plantas y una importante presencia en 112 países a través de sus marcas globales Maseca y Mission y una gran cantidad de marcas líderes locales como Guerrero en Estados Unidos, Tortiricas y Tosty en Costa Rica.

#### **FUNCIONES:**

Responsable de: Cataluña, Baleares, Levante, Norte.

Gestión de cuentas, canal moderno y distribuidores.

Cuentas asignadas: Lidl, Aldi, Eroski, Caprabo, Vegalsa, Uvesco, Fornes, Upper, Miquel Alimentació, Amazon, Gadisa.

Apertura de las cuentas de mi zona donde no estábamos: Uvesco, Amazon, Fornes

Personas a cargo: 7 GPV (2 Cataluña, 1 levante, 1 norte, 2 Madrid, 1 Andalucía)

- Proyectos de MDD (Aldi y Lidl)
- Prospección, negociación, control y seguimiento de las cadenas.
- Seguimiento de los timings, análisis de efectividad, propuestas de mejoras y correcciones.
- Gestión Forecast de ventas
- Realización del presupuesto, cuentas de explotación y de resultados.
- Gestión y optimización del presupuesto asignado.
- Aprobación de precios en sistema.

- Control y aprobación de los cargos.
- Uso de las principales herramientas de marketing: CRM, Nielsen, estudios de mercado. Para el análisis, toma de decisiones y realización del  
Objetivo de ventas de cada cliente.

## **FACUNDO**

KEY ACCOUNT MANAGER

02/01/2013- 15/04/2017

En 1944 nace Facundo en Villada (Palencia) una empresa de Frutos secos y aperitivos, con el compromiso de calidad, honestidad con el cliente y el producto, trabajo bien hecho, honradez, familiaridad, innovación y servicio al cliente.

### **FUNCIONES:**

- Responsable de: Cataluña, Baleares, Levante.
- Gestión de cuentas, canal moderno (Alimentación) y canal impulso.
- Prospección, negociación, control y seguimiento de las cadenas.
- Seguimiento de los timings, análisis de efectividad, propuestas de mejoras y correcciones.
- Realización del presupuesto, cuentas de explotación y de resultados.
- Gestión y optimización del presupuesto asignado.
- Uso de las principales herramientas de marketing: Nielsen, estudios de mercado, para el análisis, toma de decisiones y realización del objetivo de ventas de cada cliente.
- Negociación de plantillas con cada una de las cadenas de Alimentación y clientes importantes del área Nielsen I Tipo: Lidl, Consum, Caprabo, Condis, Bon Preu, Miquel Alimentació, Covalco, Sorli, Hipermanacor, Llobet, Fragadis, Facsa.
- Negociación de folletos y ciclos promocionales con cada uno de los clientes.
- Relación directa con el Dpto. de Marketing para el desarrollo de nuevos productos y detectar necesidades de mercado.
- Gestión punto de venta y material PLV para el canal alimentación e impulso.
- Seguimiento de los clientes de la zona asignada.
- Elaborar argumentarios de venta, rutas/zonas, política de incentivos, política de precios.
- Analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones para aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía.
- Analizar e interpretar, junto con el director nacional de Ventas, las fuentes externas (Nielsen,) e internas de información.
- Apoyo al Dpto. de Marketing y a I+D.

## **CHUPA CHUPS GRUPO PERFETTI VAN MELLE**

GESTOR DE PUNTO DE VENTA

15/03/2011- 30/12/2012

Perfetti Van Melle es un grupo involucrado en la producción y distribución de golosinas dulces y goma de mascar, en qué segmento es el líder del mercado en Italia. 2001 Adoptó su nombre actual en 2001, tras adquirir una participación mayoritaria del holandés Perfetti Van Melle. En 2006 compró por 440 millones de Chupa Chups SA, el fabricante español piruletas Chupa Chups, convirtiéndose en el tercer grupo en el mundo es su campo.

### **FUNCIONES:**

- Negociación de folletos y ciclos promocionales con cada uno de los clientes.
- Relación directa con el Dpto. de Marketing para el desarrollo de nuevos productos y detectar necesidades de mercado.
- Gestión punto de venta y material PLV para el canal alimentación.
- Seguimiento de los clientes de la zona asignada.
- Elaborar argumentarios de venta, rutas/zonas, política de incentivos, política de precios.

- Analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones para aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía.
- Analizar e interpretar, junto con el director nacional de Ventas, las fuentes externas (Nielsen) e internas de información.
- Apoyo al Dpto. de Marketing y a I+D.
- Incentivar a los clientes para mejorar la colocación de los productos en los lineales, incrementar los pedidos implantar nuevas referencias e informar a los clientes de las promociones. Llevando canal moderno.
- Visitando todas las grandes superficies negociando cabeceras, folletos, operaciones de Trade MK, introducción de nuevas referencias y mejoras del lineal. Cumplir los objetivos establecidos por la compañía, así como también resolver cualquier situación para satisfacer las demandas o quejas de los clientes, manejándome con total autonomía

## PIZZACONO WORLD, CONEINN BARCELONA

### KEY ACCOUNT REGIONAL

09/07/2008- 10/2010

Empresa con un producto revolucionario de pizza en forma de cono.

Más de 150 personas dedicadas al lanzamiento de un producto muy innovador y de una fábrica con capacidad de elaboración de 1 millón de conos diarios. Con sedes en Holanda, Francia, Copenhague, Argentina...

### FUNCIONES:

- Responsable Cataluña, Baleares, País Vasco, Levante, Aragón.
- Gestión de cuentas, canal moderno, Food service y Horeca.
- Prospección, negociación, control y seguimiento de las cadenas.
- Seguimiento de los timings, análisis de efectividad, propuestas de mejoras y correcciones.
- Organización de eventos tipo: Primavera sound 09', FIB 09'. Llevando un equipo a mi cargo de 10 personas.
- Realización del presupuesto, cuentas de explotación y de resultados.
- Gestión y optimización del presupuesto asignado.
- Uso de las principales herramientas de marketing: Nielsen, estudios de mercado, estudio de consumidores. Para el análisis, toma de decisiones y realización del objetivo de ventas de cada cliente.
- Negociación de plantillas con cada una de las cadenas de Alimentación y clientes importantes del área Nielsen I –II. Tipo: Uvesco, Condis, Bon Preu, Miquel Alimentació, Covalco, Ecoreca, Sorli, Hipermanacor, Llobet, Fragadis, Facsa...
- Negociación de folletos y ciclos promocionales con cada uno de los clientes.
- Relación directa con el Dpto. de Marketing para el desarrollo de nuevos productos y detectar necesidades de mercado.
- Gestión punto de venta y material PLV para el canal alimentación.
- Seguimiento de los clientes de la zona asignada.
- Elaborar argumentarios de venta, rutas/zonas, política de incentivos, política de precios.
- Analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones para aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía.
- Analizar e interpretar, junto con el director nacional de Ventas, las fuentes externas (Nielsen,) e internas de información.
- Apoyo al Dpto. de Marketing y a I+D.

## MANTEQUERÍAS ARIAS, S. A – BONGRAIN

### KEY ACCOUNT REGIONAL

9/2003 – 7/2008

Mantequerías Arias pertenece al grupo Bongrain lo que le otorga una dimensión internacional y disponer del mejor catálogo de quesos importados en España. Innovando día a día para que el consumidor pueda descubrir un mundo de quesos sin límites, así como: la gama de Burgo de Arias

(pensada para todo tipo de consumidor) las innovadoras tartas de queso, los tan premiados quesos Casa de Campo, El excelente Boffard ....

Con más de 800 trabajadores y 5 fábricas en territorio nacional y delegaciones en cada una de las áreas Nielsen.

#### **FUNCIONES:**

- Responsable de Baleares, Gerona y el Vallés.  
Visitando todas las grandes superficies negociando cabeceras, folletos, operaciones de Trade, introducción de nuevas referencias y mejoras del lineal. Cumplir los objetivos establecidos por la empresa, así como también resolver cualquier situación para satisfacer las demandas o quejas de los clientes, manejándome con total autonomía.
  - Durante mi periodo en la empresa siempre alcancé los objetivos prefijados y llevando diez puntos por encima del objetivo propuesto y bajando a menos del uno % las devoluciones, destacando el excelente trato con mis interlocutores. Llevando las cuentas regionales de Baleares y Gerona (Hipermancor, Pasa Eivissa, Domingo Marques, Moya Saus, Igasa, Comerbal, Dusa, Supsa...).
- Dependiendo del jefe de ventas del área 1 (Cataluña, Aragón, Baleares, Levante).

#### **Logros:**

- 1er premio: implantación de referencias.
- 1er premio: colocación material PLV
- 1er premio: Fotografía lineal
- 1er premio: Concurso Cabeceras Híper.
- (estos premios fueron a nivel Nacional)

#### **FORMACIÓN:**

6/1998 ADYSE BARCELONA Estudios cursados RRPP Relaciones Públicas

CARG- ADYSE- Curso de acceso a Régimen general

Estudios cursados de técnico radiólogo

Auxiliar de Clínica

Auxiliar Administrativo

FORMACIÓN a nivel empresa cursos realizados:

Curso de organización comercial I-II

Curso de Marketing I-II

Curso de negociación I-II-III

Curso de Excel I – II

#### **IDIOMAS:**

CATALÁN: Lengua materna

CASTELLANO: Hablado y escrito correctamente

INGLES: Básico

FRANCES: Básico

#### **INFORMACIÓN ADICIONAL**

Dinámica, Proactiva, responsable y siempre buena actitud enfrente el trabajo.

Experiencia en llevar equipo de ventas.

Saber trabajar en equipo.

Manejo con total autonomía.

Luchadora y con una sonrisa siempre.