



ID-59825 Yolanda

Mi experiencia en los últimos años ha sido enriquecedora, teniendo la oportunidad de compartir años de trabajo con grandes profesionales y empresas de gran nivel.

Trabajar con ilusión y estar dispuesta a aprender; ser parte de un gran equipo comprometido, con un mismo espíritu, que le apasiona lo que hace.

Aprendiendo cada día y madurando tanto personalmente como profesionalmente, intento siempre "Ser la mejor versión de mí misma".

Me he marcado unos objetivos, duros, sólidos, pero a la vez alcanzables en mis últimos años, Persistiendo cada día para lograrlos.

La mayor motivación que puedes tener en la vida será siempre la que se genere cuando decidas tener un reto contigo mismo.

[CONTACTO](#)

1978
Barcelona

EXPERIENCIA LABORAL

2020 - actualmente

Delegada Territorial Zona (Catalunya, Aragón y levante) ODF Energía

- Búsqueda de cliente B2B empresas de acuerdo con los objetivos de la compañía.
- Definir y diseñar la estrategia comercial del departamento, gestionar las cuentas claves y desarrollar propuestas para clientes industriales, corporativos y sector público
- Comprender y definir las tendencias del mercado, mecanismos, niveles de precios y comportamientos de la competencia.
- Formular un plan riguroso para el pipeline comercial para desarrollar el negocio y potenciales clientes.
- Consecución de objetivos solar, soluciones de eficiencia energética, puntos de recarga, etc.
- Seguimiento y análisis de los resultados alcanzados según los KPI definidos.
- Desarrollo y mantenimiento del CRM, generación de documentación comercial,
- Análisis de mercado a clientes, identificación de nuevas oportunidades y segmentos de negocio y captación de nuevos canales comerciales.
- Liderar la expansión comercial en la zona: Selección, formación, motivación y evaluación de las personas que componen el proyecto.
- Dirección y coordinación de las diferentes delegaciones comerciales.
- Seguimiento continuado de la cartera de clientes, promoviendo la fidelización y satisfacción del cliente.
- Análisis de las necesidades y metodologías de los diferentes departamentos.
- Asignación y persecución de objetivos anuales de crecimiento constante de los equipos comerciales.
- Análisis de resultados de ventas obtenidos en función a los requeridos por la empresa.
- Elaboración del plan de venta y coordinación de las acciones comerciales según el target.

2008 - 2020

Responsable comercial y Canales de venta en Cataluña
Iberdrola Energía renovable y medio ambiente, Barcelona

- Liderar y desarrollar un equipo de profesionales altamente motivados y efectivos.
- Management y apoyo directo al equipo comercial a mi cargo.
- Búsqueda de clientes B2C particulares y B2B empresas de acuerdo con los objetivos de la compañía.
- Seguimiento y análisis de los resultados alcanzados según los KPI definidos.
- Experiencia en plataforma de gestión de las relaciones con los clientes (CRM) y manejo de ERP de gestión de herramientas utilizadas a diario.
- Coordinación con departamento de back Office y resto de áreas de la compañía para el buen desempeño de su actividad.
- Preparación, elaboración y presentación de ofertas de gas y electricidad
- Mantenimiento de la cartera comercial
- Consecución de objetivos solar, soluciones de eficiencia energética, puntos de recarga, etc.

2002-2008

Gestor Comercial
Endesa, Barcelona

- Gestión de una cartera de clientes B2B.
- Planificar, coordinar, y supervisar las actividades propias de la comercialización de la cartera asignada, ventas de energía eléctrica, gas y servicios relacionados a empresas de pequeña y mediana dimensión.
- Contacto para la presentación de la compañía, análisis de una posible colaboración y negociación de esta.
- Formación continua: sector, herramientas y metodología de trabajo BackOffice, soporte y resolución de incidencias.
- Estudiar nuevas opciones de colaboración para la venta de energía, asociaciones, gremios, administrador de fincas, multipuntos.

Habilidades

- Conocimiento de la terminología específica del sector.
 - Conocimiento de técnicas de venta.
 - Planificación y Gestión de Proyectos.
 - Buena comunicación y seguimiento.
 - Trabajo en Equipo.
 - Capacidad para organizar y planificar.
 - Adaptabilidad e iniciativa.
 - Liderazgo.
 - Control de todos los procesos de ATR: altas, cambios de comercializadora, bajas, cortes, modificaciones contractuales, desistimientos, rechazos.
 - Coordinación con los equipos de SAC, Facturación, Impagos y Ventas en la detección de incoherencias durante los procesos de contratación.
-