

Clara Fernández Llorente.

12396870P

Urbanización Parque Rey Ordoño, Leon (León) 24008

clarafernandezllorente75@hotmail.com

656534926



Experiencia laboral.

-Directora de Zona

STANHOME, GRUPO ROCHER. 1- 03- 2022 – Actualidad

Supervisando una gran cuenta asignada: Valladolid, Burgos, León, Lugo, Palencia, Vitoria y La Rioja.

Gestionando un equipo humano de más de 200 vendedoras de venta directa, seguimiento de KPIS establecidos (Orden Promedio, consecución cuta de vtas, altas nuevas, reingresos, reactivaciones y tasa de activas con pedido), así como implantación de la política comercial, motivación, desarrollo profesional de las empresarias y lideres de equipos comerciales y técnicas de venta.

-Área Manager-

AVON Cosmetics (Venta al por menor) 26 de septiembre de 2016 – 1 de Marzo 2022.

Coordinador de un stencil de más de 300 distribuidoras activas en la zona de León, Zamora, Asturias y Galicia. Supervisión, motivación, formación e información del equipo comercial Análisis de la cta. de resultados. Reincorporación, captación y prospección diaria. Consecución Kpis, feedback y gestión incidencias así como elaboración planes de mejora continuo. Gestión sell out y sell in.

-Jefe de Compras y Ventas-

Media Markt (Electrónica de consumo) 30 de octubre de 2015 - 1 de Junio de 2016

Jefe de ventas del Dpto. de gran electrodoméstico, gama blanca, pequeño electrodoméstico y PAE. Dependiendo directamente del Director Gerente, supervisión de la labor de un equipo managementintegrado entre 20-50 personas. Evaluación diaria de los mismos, seguimiento kpis establecidos, cifra acumulada, LFL..... Motivación, formación del personal y entrevistas individuales mensuales de su productividad a la Empresa. Seguimiento de la correcta implantación visual merchandising, e imagencorporativa.

-Área Retail Manager Dayaday-

Dayaday (Venta al por menor) 31 de octubre de 2014 - 1 de junio de 2015

Supervisora de tiendas en puerta de calle, CC.CC. y córners ECI de la firma Dayaday, perteneciente a la compañía Tous. Supervisión y seguimiento de la evolución de las tiendas asignadas en mi zona, Asturias, Castilla-León y Extremadura. Seguimiento diario, tanto a nivel de facturación, como de la perfecta implantación de imagen de marca en los mismo. Maximización de las ventas de cada centro asignado. Análisis de tendencias supervisión de la correcta comercialización del producto en cada centro. Reclutamiento y selección de managers. Feedback diario con cada centro para la resolución de incidenciaso consultas.

Evaluación de los kpi's establecidos por el departamento comercial, seguimiento del merchandising y correcto visual. Evaluación y coaching del equipo comercial. Planificación de las estrategias y planes de mejora continua. Colaboración y feedback continuo con las tiendas para conseguir los objetivos cuantitativos y cualitativos marcados por la política comercial. Implantación de procesos y procedimientos de las auditorías internas y externas (ISO).

-Team Leader Transcom Worldwide-

Orange (Telecomunicaciones) 14 de abril de 2013 - 30 de octubre de 2014.

Dirigiendo un equipo comercial integrado entre 15 y 18 personas en el Departamento de Retención y fidelización de empresas. Mis principales funciones eran el seguimiento, evaluación y motivación del personal a mi cargo. Roas o presiff diarios antes de comenzar la jornada laboral con el equipo, para formare informar al personal. Análisis de la competencia y Tendencia diarios. Formación de la política comercial marcada y guión a seguir, así como comunicación del seguimiento mensual en las ventas y el ratio a alcanzar para cerrar el mes, y exhaustivo análisis de kpis. Monitorización de llamadas, (escuchas), para evaluar la implantación del protocolo de proceso de venta marcado por la Empresa en la recepción de la llamada, así como la calidad del servicio en la misma. Plannings y cuadrantes del personal, reportes diarios, tramitación de ventas y documentación con reporte diario a la sede.

-Area Manager Yves Rocher España-

Yves Rocher (Cosmética) 20 de enero de 2004 - 28 de febrero de 2013

Area Manager de la zona de Castilla-Leon, Asturias y Galicia. Supervisando entre 15 y 20 POS en la zona asignada. Equipo comercial entre 50-80 personas. Encargada de la política de expansión de la marca en mi zona. Visitas presenciales a los POS continuas, supervisando la correcta política de visual y merchandising. Análisis de las ctas. de resultados, dinamizando resultados en cada centro Resolución de ventas en la superficie. Dirigiendo al equipo management para garantizar que los niveles de stock fueran los óptimos para maximizar las ventas en todos los departamentos. Asegurar el cumplimiento de la operativa a través de procesos de gestión y auditorías, seguimiento de la demarca o merma con una rigurosa gestión de stock. Elaboración de planes de acción en cada centro, que conducan a una mayor motivación en los equipos para conseguir un incremento de los índices de venta. Selección, formación y desarrollo laboral de los equipos y Store managers. Análisis y control de los kpis comerciales (tasa de facturación, tasa de fidelización y apertura de tarjetas, ticket medio, número de artículos por ticket y tasa de conversión).

-Jefe de ventas-

UGC CINÉ CITÉ (Entretenimiento) 17 de julio de 2002 - 19 de enero de 2004

Dirigiendo un equipo de un max. de 27 personas, entre los tres departamentos que existían, acogida(taquilleros y acomodadores), restauración, (personal del cibercafé y restaurantes) y cabina(proyección de películas). Me encargaba del seguimiento del personal, la elaboración de los plannings laborales y cuadrantes vacacionales. Negociación con proveedores, gestión de stocks y supervisión de inventarios mensuales. Seguimiento de los objetivos marcados por la empresa, atención de clientes, incidencias y reclamaciones. Tramitación de informes y reportes diarios a la sede. Realización de gestión derelaciones sociales y publicas, para captar clientes, realizar eventos y semanas culturales.

-Store Manager Perfumeria Milu S.L.U.-

Perfumería Milu SLU (Cosmética) 28 de noviembre de 1998 - 16 de julio de 2002

Encargada de perfumería Milu SLU en Valladolid. Dirigiendo un equipo entre 5-10 personas, atención al cliente y supervisión correcta de la comercialización de productos, así como de la realización de pedidos y negociación con proveedores. Supervisión del personal y elaboración de los horarios de los mismos. Seguimiento de la uniformidad y motivación del personal. Arqueos y contabilidad diarios. Gestión de stocks y realización de pedidos semestrales. Formación mensual realizada por las marcas de cosmética, para el reciclaje diario de las vendedoras, adquiriendo nuevas herramientas para la venta. Organización de semanas promocionales

-Sales Assistant Zara-

Inditex (Industria textil y moda) 1 de julio de 1998 - 30 de septiembre de 1998

Dependiente Zara grupo Inditex. Recepción de pedido dos veces por semana, ordenación y colocación del mismo en tienda... Reposición de prendas, atención al cliente y aplicación de la correcta política de merchandising en la tienda.

Estudios reglados.

MBA en gestión y dirección de empresas

CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE VALLADOLID

Septiembre 1996 - Julio 1997

Diplomada en Ciencias Empresariales

ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE VALLADOLID

Septiembre 1993 - Septiembre 1996

Conocimientos.

Administración contable de ventas Contratación de personal Curso de ventas y tendencias nueva temporada 2015/2016 Curso excelencia en ventas 2015 Dirección de equipos Gestión de envío y recepción de pedidos Gestión de personal en tienda Inventario de almacén Promoción de ventas Supervisión de la calidad. Inglés nivel medio.

