

ID-47802 KATY

Fecha de Nacimiento: 19 Junio 1986
Carnet de conducir: B1 (Vehículo propio)
Nacionalidad: española
Dirección: Pla de na Tesa



DATOS ACADÉMICOS

- **Master en Dirección Comercial, Márketing y Ventas** (ESB Bussiness School; 150hrs de duración)
- **Técnico en Gestión Administrativa** (IES Juníper Serra; promoción 2010) (Realizadas 300 hrs de Prácticas en Croissanteria Mallorca S.L.)
- Graduado E.S.O. (IES Ramón Llull; promoción 2002)

Formación complementaria:

- Administrativo contable (Academia Igop; 300 horas de duración. Año: 2010)
- Gestión contable informatizada (Academia Iges; 50 hrs. de duración. Año: 2011)

IDIOMAS

Inglés: nivel alto, oral y escrito (actualmente realizando nivel B2.2 en EOI Mallorca)
Alemán: nivel básico oral
Catalán: materno. Certificado Catalán B

Formación relacionada

- Curso de Inglés: Academia Sylvan, 400 horas de duración. Año 1998-2000
- Curso de Inglés: EOI, 50 horas de duración. Año 2012
- Estancia en Budapest de 1 mes por obtención de beca en "Projecte Ice Cream". IES Júpiter Serra Año 2010

INFORMÁTICA

Dominio de Paquete Office, Outlook e Internet
Nivel usuario en Contaplus, Facturaplus y GSBase
Mecanografía: 250 ppm

EXPERIENCIA LABORAL

➤ **Abril 2022 – Septiembre 2022: Brand Developer (Gestora Comercial)**
Empresa: Amer Global Brands

- Representación comercial de bebidas espirituosas, (visitas a puerta fría y a clientes en cartera en Mallorca y Menorca) en canal On Trade
- Gestión, aumento y fidelización del parque de clientes
- Presentación e introducción de productos
- Preparación, negociación y cierre de acuerdos con el cliente
- Cierre, supervisión y seguimiento de eventos promocionales para activar las marcas
- Tareas de back-office propias del puesto

➤ **Enero 2019 – Septiembre 2021: Representante comercial canal Horeca**
Empresa: EUROPASTRY S.A.

- Representación comercial de pan y masas congeladas (visitas a puerta fría y a clientes en cartera) en canal On Trade
- Gestión, aumento y fidelización universo de clientes
- Presentación e introducción de productos
- Gestión de cobros
- Resolución de incidencias
- Preparación, negociación y cierre de acuerdos con el cliente
- Tareas de back-office, propias del puesto

➤ **Julio 2015 – Febrero 2020: Coctelera**
Empresa: Varma S.A, On The Rocks Events

- Elaboración de cócteles clásicos en diferentes eventos

- **Mayo 2022 – Septiembre 2022**
 - **Junio 2021 – Octubre 2021**
 - **Junio 2019 – Octubre 2019**
 - **Junio 2018 – Octubre 2018: Coctelera**
- Empresa: Restaurante Sa Terrassa Cala Pi**

- Confección de la carta de cócteles
- Elaboración de cócteles clásicos, así como cócteles de creación propia.

- **Julio 2018 – Octubre 2018: Representante comercial canal Impulso:**
Empresa: CPM EXPERTUS. Representadas: BACARDÍ, HEINEKEN, KELLOG'S, UNILEVER
(PROYECTO TEMPORAL)

- Representación comercial de diferentes multinacionales en proyecto temporal (visitas a clientes en cartera en Mallorca e Ibiza)
- Gestión y fidelización de universo de clientes
- Presentación e introducción de productos
- Gestión roturas de stock
- Mejorar visibilidad de las marcas
- Tareas de Back Office propias del puesto
- Zona de trabajo: Ibiza y Mallorca

- **Julio 2016 – Julio 2018: Gestor Punto de Venta en grandes cuentas.**
Empresa: IMPORT Y EXPORT. VARMA S.A.

- Representación comercial de bebidas espirituosas en canal Off Trade
- Verificación acuerdos pactados desde central
- Mejorar y asegurar la visibilidad y presencia de las marcas
- Gestión roturas de stock
- Negociación de exposiciones especiales (cabeceras, chimeneas, expositores...), así como de catas y degustaciones
- Garantizar la implantación de planogramas
- Mejora de cuota de lineal
- Comunicación y seguimiento de incidencias
- Prescriptor ante el punto de venta e informar de toda la gama disponible
- Colocación de PLV
- Seguimiento principales competidores
- Tareas de Back Office propias del puesto

- **Mayo 2016 – Julio 2018: Coordinadora de eventos**
Empresa: ON THE ROCKS EVENTS S.L.

- Formación de equipos
- Coordinación de eventos
- Resolución de incidencias
- Atención y clientes y proveedores
- RRPP

- **Mayo 2015 – Octubre 2015**
 - **Abril 2014 – Septiembre 2014**
 - **Abril 2013 – Octubre 2013**
 - **Mayo 2012 – Noviembre 2012**
- } **Promotora Comercial canal Horeca y Retail**

Empresa: IMPORT Y EXPORT. VARMA S.A. Representadas: BROWN FORMAN e ILVA SARONNO

- Representación comercial de bebidas espirituosas, (visitas a puerta fría y a clientes en cartera) en canal On Trade y Retail
- Gestión, aumento y fidelización de cartera de clientes.
- Presentación e introducción de productos
- Preparación, negociación y cierre de acuerdos con el cliente
- Control de stocks en los distribuidores y establecimientos sobre las representadas.
- Coordinación, supervisión y seguimiento de eventos promocionales, con personal a cargo, para activar la marca

- Distribución, colocación y seguimientos de PLV.
- Tareas de back-office, reportando semanal y mensualmente a través de plataformas informáticas.

NOTA: Durante este periodo también he desempeñado funciones de porfolio para la empresa **Distribuciones Ca'n Xisco Limsa** aprovechando que es distribuidor oficial de VARMA.

➤ **Agosto 2009 –Actualidad: Azafata – Coordinadora- Coctelera- Driver- Animadora**
Empresas: STAFF GLOBAL GROUP, CPM EXPERTUS, STOCK UNO CTC, PRAL. AZAFATAS, MOMENTUM TASK, RED UNIÓN, MOTIVITY GLOBAL; TOTE VIGNAU, ASUR; MPP MARKETING, GRUPO NORTE, ON THE ROCKS EVENTS

- Realización de campañas de publicidad, marketing e imagen para incrementar ventas, captar, fidelizar y atender las necesidades del cliente, en diferentes sectores (licores y tabaco, alimentación, automoción, electrónico, etc.) tanto en ocio diurno como nocturno.
- Coordinación de equipos en diferentes eventos
- Realización de acciones de coctelería en eventos tales como Feria Nautica, Copa del Rey, así como inauguraciones y aniversarios en diferentes locales de ocio, restauración y moda.
- Recogida de asistentes y desplazamiento de los mismos a varios eventos en hoteles, aeropuerto y campos de golf.

➤ **Junio 2008 – Junio 2009: Dependienta**
Empresa: ZAPATERÍA MARLOS S.L.U.

- Atención al cliente
- Realización, control y recepción de pedidos
- Cobros y arqueos de caja

➤ **Mayo 2006 – Enero 2008: Dependienta**
Empresa: SENSUALOVE S.L.

- Atención al cliente
- Realización, control, recepción y organización de pedidos
- Realización de cobros y arqueos de caja

➤ **Octubre 2003 – Enero 2006: Mensajera**
Empresa: GABINETE GOMILA ALBIS

- Tramitación de documentos en organismos públicos y privados
- Tareas de archivo, distribución correo interno y externo