



ID-40466 M^a del Pilar

09/02/1983 - Valencia

Resumen Profesional

- * Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, con dilatada experiencia en el mundo comercial. Los últimos años como GPV y delegada de ventas de empresas multinacionales, anteriormente durante más de siete años al frente de mi propia expendeduría de tabacos y timbres, encargada de la gestión total del negocio tanto frente al cliente como la negociación con promotores y segundo canal.
- * Actualmente cursando Grado Técnico Farmacia y Parafarmacia.
- * Orientada al cliente acostumbrada a trabajar en equipo y por objetivos, tanto individuales como de la empresa, obteniendo resultados concretos.
- * Dominio del inglés hablado y escrito, nivel avanzada en Microsoft Office y Teams.

Experiencia laboral

- * Actualmente, Delegada de ventas en Laboratorios Tarbis gestionando la cartera de clientes del canal farmacia.
- * Desde junio de 2021 a septiembre de 2021 delegada de visita farmacéutica y médica en Ordesa (línea infantil/ adulto) cubriendo una baja.
- * Desde Julio de 2018 a Junio de 2020 Territory Manager de Bausch & Lomb Iberia desarrollando un proyecto de potenciación de la presencia de la marca en el canal farmacia complementado con visita a las clínicas privadas, centros de especialidades y hospitales. Como actividad básica realizaba formación en los productos a grupos de trabajo de los diferentes centros. Como consecuencia de la pandemia, el proyecto fue cancelado.
- * Desde Noviembre de 2015 hasta abril de 2017 delegada de ventas de la zona de Levante en Laboratorios Stada, S.L. cubriendo una baja por enfermedad. Mis funciones consistían en la visita farmacéutica de medicamentos genéricos así como de las líneas de OTC. Implantación de nuevas campañas y negociación directa con clientes. Conseguí incrementar la facturación de mi zona consiguiendo ampliar la cartera de clientes en más de un 25% llegando a cumplir en tiempo y forma los objetivos de campañas y de ventas marcados por la Dirección. Fui la delegada con mayor facturación de la zona en el laboratorio, todo ello unido a unos elevados

índices de rentabilidad. Logré incrementar el número de clientes en auto-pedido por terminal. Entre mis labores comerciales llevé a cabo la organización de diversos eventos dirigidos a la formación de los equipos de trabajo de las farmacias.

* Año 2015 (Enero a Noviembre) GPV Comercial de productos de gran consumo para la empresa Johnson and Johnson. Mis funciones consisten en visitar a mi cartera de clientes, preparando la implantación de campañas, controlando el cumplimiento de las existentes así como de los acuerdos pactados con la marca. Control de stocks, productos en el lineal y ubicaciones. Negociación de mayor presencia de la marca en los lineales, buscando ampliar extravisibilidad, multiplicar la presencia de los productos en los lineales aplicando estrategias de doble o múltiple ubicación. Montajes de expositores extra en zonas de máxima visibilidad, incrementando ventas y pedidos de proveedores.

* Año 2014/2015 (Diciembre y Enero) GPV (Gestor Punto Venta) Comercial de productos de gran consumo. Mis funciones realizadas consistían en mejorar la presencia y posicionamiento de la marca en el lineal. Buscando un incremento de las ventas, pactando promociones, informando e implementando las mismas. Además me encargaba de la toma de pedidos, del control de precios y supervisión de las referencias, retirando productos desreferenciados.

* Año 2014 (Noviembre) Miembro del equipo de “Night Pack” de la empresa PRIMARK, encargada de la organización de los productos en el centro, posicionamiento en las diferentes secciones, control de etiquetado, supervisión del producto y del stock. Implementación de promociones.

* Año 2007/2014 EXPENDEDURÍA DE TABACOS Y TIMBRES Nº 105 DE VALENCIA / Atención al público, gestión de pedidos, abastecimiento y gestión de stocks, mantenimiento de la tienda, FIFO, limpieza y orden, atención a promotores, responsable de tienda, control de la cuenta de resultados, diseño, ejecución y seguimiento de la estrategia de ventas.

Conseguí aumentar la facturación del negocio en los dos primeros años en un 100%, y mantuve esos niveles altos de desempeño durante el resto de años. Convertí un negocio tradicional en una expendeduría emprendedora e innovadora siendo un referente para las tabaquerías, recibiendo todo tipo de invitaciones a cursos y eventos.

Decidí abandonar este puesto de trabajo para buscar nuevos retos continuando con mi desarrollo profesional.

* Año 2006 / CARTONAJES LEVANTE / Producción, preparación de pedidos y control de calidad. Compaginado con mis estudios.

* Año 2006 / OPEN COR / Atención al público y gestión de mercancías. Compaginado con mis estudios.

* Año 2006 / CENTROS COMERCIALES CARREFOUR, S.A. / Atención al público, gestión de cajas. Compaginado con mis estudios.

* Año 2005 / C & A / Atención al público, gestión de pedidos. Compaginado con mis estudios.

* Año 2003 / CONSUM S. COOP. V. / Atención al público, gestión de cajas, encargada de sección, gestión de pedidos, gestión de existencias.

Comencé con una media jornada para sustituir vacaciones y en poco tiempo conseguí ser encargada de sección y segunda responsable de cajas. La empresa me ofreció un cargo de responsabilidad a más largo plazo, el cual rechace para continuar con mi desarrollo profesional y académico.

* Año 2000 / LORNO / Dependienta / Atención al público, elaboración de productos y mantenimiento.

Formación académica

* LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS por FLORIDA UNIVERSITARIA

* GRADO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS por FLORIDA UNIVERSITARIA

* GENERAL ENGLISH LANGUAGE TRAINING B1 LEVEL por CORK ENGLISH ACADEMY año 2014. Cursado durante ocho meses en Cork (Irlanda)

* ENGLISH LANGUAGE COURSE por UNIVERSITY COLLEGE CORK año 2014. Cursado durante ocho meses en Cork (Irlanda)

Formación extra académica

* TITULO MANIPULADOR DE ALIMENTOS por CONSELLERIA DE SANITAT DE LA GENERALITAT VALENCIANA

Idiomas

* INGLÉS Nivel B1 oral y escrito. Cursado durante el primer semestre del 2014 según indico en formación académica.

* VALENCIANO Nivel alto oral y escrito. Certificat de coneixements de valencià grau elemental.

Otros datos de interés

* INFORMÁTICA Nivel avanzado Office.

* LICENCIA DE CONDUCCIÓN B-1 Vehículo propio.

* Movilidad geográfica total y absoluta a nivel nacional, residencia actual en Valencia.

* Incorporación inmediata.