



IGONE

Profesional con formación en Empresariales y especializada en Publicidad y Comunicación Empresarial, con amplia experiencia de responsabilidad comercial en el sector alimentación, y otros como farmacéutico y tabaco. Habilidades de dirección comercial, gestión de cuentas, negociación y gestión de proyectos, comunicación y marketing. Habituada a la consecución de objetivos y trabajo en entornos exigentes. Amplia cartera de relaciones y contactos en los canales de distribución y supermarket

BODEGAS OLARRA

KEY ACCOUNT MANAGER

Septiembre 2023 – Mayo 2024

Gestión de cuentas regionales y nacionales en punto de venta.

GAM FAMILY

Goikoa - Alejandro de Miguel – Los Alecos

GAM Family es uno de los principales operadores del sector de la alimentación del mercado, con una facturación de más de 250 M€, 800 trabajadores, más de 150 referencias, 15 centros de producción, y presencia en 50 países.

KEY ACCOUNT MANANAGER

Junio 2016 – Julio 2023.

Gestión de cuentas clave de retail, de impulso y distribuidores, de la región Centro, Andorra, Cataluña, Levante, Baleares y Canarias.

Gestión de cuentas nacionales: Eroski, Vegalsa, Consum, Makro, Leclerc, Coviran.

- Elaborar el plan account de las cuentas asignadas.
- Negociar los acuerdos de condiciones anuales, plan promocional y acciones especiales.
- Asegurar el cumplimiento de los acuerdos pactados.
- Introducción de nuevas referencias.
- Incremento de venta de dos dígitos en los últimos años.

BOIRON Laboratorios

VISITADOR FARMACEÚTICO

Octubre 2014 – Mayo 2016

Responsable de 1300 farmacias de Madrid y Cuenca.

- Diseño e implementación de planes B2B con retailer.
- Desarrollo planes visibilidad e implantación de campañas en función patología.
- Train the trainers: Formación en el Colegio de Farmacéuticos con el CEDH, para farmacéuticos.
- Gestión de ventas.

J. GARCÍA CARRIÓN

KEY ACCOUNT ALIMENTACIÓN

Septiembre 2013 – Mayo 2014

Responsable de gestión de las cuentas regionales de la Zona Centro y Andalucía.

- Cumplimiento del plan account
- Diseñar la estrategia de las cuentas junto con trade marketing.
- Introducción de referencias, para ganar cuota , visibilidad y venta.

TRADE MARKETING ALIMENTACIÓN

Junio 2013 – Septiembre 2013

Responsable del equipo de 7 gestores de punto de venta, en el canal de alimentación, que visitan hipermercados y supermercados, siendo responsable regional de Norte, Cataluña y Baleares.

Responsable de las cuentas de Carrefour, Grupo Eroski, Alcampo, y las cuentas regionales de mi zona, coordinando con los KAMs, para promociones, dobles ubicaciones, folletos, para poder dar una frecuencia de visitas y crecimiento en el punto de venta.

FORMACIÓN

2009 – 2010

PROGRAMA SUPERIOR PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL
ESIC - Madrid

1999 – 2006

DIPLOMATURA EN EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DEL PAIS VASCO (UPV) - Bilbao

IDIOMAS

INGLÉS: Upper-Intermediate Plus B2

EUSKERA: Alto

INFORMACIÓN PERSONAL

Nacida en Durango el 24 de Diciembre de 1981. Soltera.

Carnet de conducir B1

Desde joven, y durante 12 años (2000-2012), he trabajado en la coordinación, contratación y formación de azafatas, para diferentes eventos, congresos, ferias, repartos publicitarios, para Grupo Carpe Diem, Bilboimagen, y Gold Imagen y Eventos.

Aficiones: Running, paddle, tenis.

Conocimientos de ofimática a nivel usuario: Office (Word, Excel, Access, Power Point, SAP, Lotus Notes, Nexium), datos de mercado (Iri, Kantar)

ORANGINA SCHWEPPE

KEY ACCOUNT ALIMENTACIÓN

Marzo 2012 – Abril 2013

Responsable comercial de las cuentas de Carrefour, DIA% y Sanchez Romero

- Negociación comercial con el objetivo de maximizar las ventas y mejorar su rentabilidad.
- Definir e implantar la estrategia comercial (tarifas, volumen, forecast)
- Diseño del plan promocional
- Coordinación con ventas campo para la implantación de toda la actividad promocional
- pactada y gestión por categorías
- Identificación de nuevas oportunidades

GESTOR DE PUNTA DE VENTA (GPV) & KEY ACCOUNT JUNIOR (KAM Jr.)

Marzo 2012 – Abril 2013

SUNNY DELIGHT. Canal Gran Consumo: Hipermercados y Supermercados

- Negociación propia y control de la Acción Promocional en los Puntos de Venta asignados.
- Maximización del espacio asignado a la marca y mejora de la visibilidad y notoriedad en las tiendas.
- Colaboración en Proyectos de Gestión por Categorías.
- Intensa colaboración con el Dpto. de Trade Marketing.
- Toma de datos de la Marca y de la Categoría en los Puntos de Venta.
- Gestión integral de clientes Regionales: Negociación de condiciones comerciales, Calendario Promocional, Surtido de la Marca (Gonvador, Ercoreca, Romen, G. Amaika, Quesos Aldanondo...)

BRITISH AMERICAN TOBACCO (B.A.T)

TERRITORY MANAGER

Septiembre 2006 – Marzo 2010

Responsable sobre Estancos y establecimientos Canal Horeca del área asignada.

- Maximización de las ventas a través de gestión de surtido, introducción de nuevas referencias, implantación y gestión del planograma.
- Gestión e implantación de equipos y de materiales de comunicación/promoción.
- Potenciación en la prescripción de la marca.