



RESUMEN PROFESIONAL

Profesional del mundo comercial con una amplia experiencia en el sector alimentación y HORECA mayoritariamente; persona proactiva, orientada a resultados bajo estrategia de ventas, con éxito demostrado, al conducir el crecimiento en volumen de ventas y captación de clientes en un mercado altamente competitivo. Generar confianza en los clientes, mi mayor éxito.

HABILIDADES PROFESIONALES

- Fidelización
- Negociación
- Resolución de problemas
- Consecución de objetivos
- Gestión de presupuestos
- Crecimiento de marca
- Mantenimiento y crecimiento de cartera
- Dinamización del punto de venta
- Trabajo en equipo
- Capacidad de organización y planificación

SELECCIÓN DE LOGROS PROFESIONALES

- **COALIMENT CASTILLA:** Doblar la facturación en cuatro meses. Aperturar 26 nuevos clientes a finales de 2020. Premio a la mejor vendedora del último trimestre 2020.
- **BALNES EUROPE:** Entre otras aperturas, destacar la implantación del producto en los lineales de la totalidad de la cadena E-leclerc a nivel nacional.
- **RON LEGENDARIO:** Creación y mantenimiento de la red de distribución de la zona con un producto de nueva implantación. Llegando a vender más de 100.000 botellas en los más de 40 distribuidores conseguidos en la zona asignada.
- **FIELD TRADE MARKETING:** Consecución de la totalidad de objetivos trimestrales marcados por Maxxium España en el plan de actuación de dos años.
- **LECHE PASCUAL:** Apertura del 90% de los hoteles de nueva construcción en la costa de Cádiz.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COMERCIAL ALIMENTACIÓN Y HORECA ARTESANOS DEL MOLINO *Junio 2021-Actualidad*

Gestión y ampliación de cartera de clientes actual con un porfolio de productos Gourmet.

COMERCIAL COALIMENT CASTILLA, S.A.U *Septiembre 2020-Mayo 2021*

Promoción y venta del catálogo de productos de la empresa. Organización de rutas para visitar a los clientes de la zona de MADRID. Introducción de nuevas referencias y la negociación mensual y anual de todos los productos del catálogo. Gestión de la exposición y ubicación de los productos en el punto de venta. Optimización de campañas, ofertas y promociones especiales con el cliente. Seguimiento de acuerdos. Prospección de nuevos clientes. Reporting diario de mi gestión.

COMERCIAL CENTRO Y NORTE BALNES EUROPE, S.L *Abril 2015- Abril 2020*

Introducción de nueva marca de Café en cuentas regionales y nacionales.
Gestión del punto de venta y negociación de condiciones particulares.
Cierre, control y seguimiento de acuerdos comerciales y plantillas.
Finalización por Covid-19

GESTOR PUNTO DE VENTA TRADICIONAL VIDAL GOLOSINAS
Gestión del punto de venta canal tradicional. Contrato Baja Maternidad

Junio 2014 - Octubre 2014

COMERCIAL RON LEGENDARIO

Mayo 2012 – Octubre 2013

Creación y posterior seguimiento de la red de Distribución de Ron Legendario en la comunidad de Madrid.
Gestión de distribuidores y Cash & Carry de Alimentación.
Asesoramiento, acompañamiento y formación a nuevas incorporaciones a la empresa.
GPV en cadenas de alimentación nacionales.

FIELD SALES TRADE MARKETING MPP

Junio 2010 – Mayo 2012

Proyecto de posicionamiento y desarrollo de marcas de Maxxium España.
Activación de imagen, estudio de la competencia y ventas de las marcas en Madrid y Cuenca.
Contrato temporal de duración dos años.

COMERCIAL EXCLUSIVAS PRIEGO (Ron Legendario)

Septiembre 2008 – Junio 2010

Gestión de Distribuidores, organización de eventos y presentación de promociones a clientes finales.
Formación de la fuerza de ventas de distribuidores en Cádiz, Málaga y Madrid.
Cambio de residencia a Madrid.

GPV HORECA GRUPO HEINEKEN

Junio 2007 – Julio 2008

Gestión del punto de venta y negociación de montajes.

GPV HORECA-ALIMENTACIÓN GRUPO LECHE PASCUAL

Abril 2004 – Junio 2007

Gestión y ampliación de cartera de clientes de alimentación y hostelería.
GPV Alimentación.

FORMACIÓN

- Bachillerato-COU
- Certificado de profesionalidad- Gestión de fuerzas de venta y equipos comerciales. 610 h.
Marzo 2019-Diciembre 2019

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Dirección comercial y marketing (**Universidad Complutense**)
- Técnicas de comunicación

Abril 2014-Julio 2014
Marzo 2014-Abril 2014