

SILVIA R.

DATOS PERSONALES

Silvia R.

Tel: 91 4034964 - 686897725

Mail: silviaromero_garcia@yahoo.es

Profesional con 20 años de experiencia en canal horeca en el sector de bebidas y café.

Acostumbrado al trabajo por objetivos y con grandes habilidades para el trato con los clientes.

Experiencia en captación de nuevos clientes y estableciendo relaciones comerciales a largo plazo.

Trabajo en equipo con facilidad.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Magire S.L. Administrativa

Diciembre 2023- Abril 2024

Funciones administrativas para clientes en el sector del fitness y máquinas de material deportivo

Estrella Galicia. Comercial

Mayo – Agosto 2023

Funciones de captación y prospección de nuevos clientes, así como de fidelización y visita en ruta de cartera. Negociación, detección de necesidades y consecución de los objetivos de ventas.

Especialización en cerveza y portfolio de bebidas.

Distribuciones Izquierdo. Madrid

Febrero 2015 – Mayo 2022

Delegado de zona de Distribuciones Izquierdo de Logística, en su división de café y vinos.

Realizando captación de nuevos clientes, prospección, apertura de cartera e introducción de toda la gama de productos. Responsable de acuerdos comerciales en clientes clave de la zona de responsabilidad, negociando con el portfolio de estos productos, maquinaria de café, etc.

Consolidación y aumento de cartera de clientes, creciendo un 60% respecto al año anterior.

Estrella Damm. Madrid

Octubre 2012- Enero 2013

Comercial preventiva de Estrella Damm, con funciones de prospección y captación de nuevos clientes, además de atender e introducir la gama completa del distribuidor Licavisa, Distribuidor Damm.

Posicionamiento en cartera de clientes asignado de la referencia Volkdamm.

Bodega Dimasal. (Majadahonda) Madrid.

Diciembre 2011- Mayo 2012

Comercial para restauración, captando nuevos clientes en zona centro de Madrid, e introduciendo la nueva gama de Gin Premium.

Grupo Leche Pascual. Comercial Madrid

Mayo- Noviembre 2011

Responsable comercial de hostelería, realizando acuerdos comerciales con cadenas de restauración, ampliación de cartera de clientes y posicionamiento de productos de nueva gama.
Introducción en clientes de la zona asignada de la marca referente para la compañía Helados Farggi.

Sabor Peninsular. Comercial Alcalá de Henares (Madrid)
Noviembre 2010- Febrero 2011

Responsable Comercial, realizando funciones de captación de nuevos clientes, y posicionamiento de la toda la gama de productos gourmet.

Nestle. Comercial - Alcobendas (Madrid)
Agosto 2008- Octubre 2010

Gestor Comercial, realizando funciones de posicionamiento de producto, acuerdos comerciales y ampliación de cartera, en zona centro de Madrid, en la división de helados en su categoría Premium reportando directamente con Suiza. Helados Mövenpick.

Pernod Ricard España. Comercial. Madrid.
Marzo 2005- Noviembre 2007

Responsable de actividad comercial del departamento de promociones, zona noroeste de Madrid, desempeñando las funciones de gestión, comercialización, coordinación de pedidos y enlace entre el cliente y los distribuidores de las bebidas comercializadas por la compañía.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Estudios de B.U.P realizados en el Instituto de Bachillerato de Tetuán, Madrid.
- Curso de Azafata y Auxiliar de vuelo entre octubre de 1990- junio de 1992 en el Centro de Estudios B.A.I, Bravo Murillo 297, Madrid.

CURSOS Y SEMINARIOS

- Seminario sobre Publicidad, impartido por el centro cultural de Tres Cantos.
- Windows, impartido por la cámara de Comercio
- Curso de estrategias de Marketing de la empresa, impartido en Hotel Cuzco.

IDIOMAS

Español - Nativo
Francés – Nivel básico hablado y escrito

INFORMÁTICA

Microsoft office-nivel usuario

PERMISOS DE CONDUCIR

A1, A2, y B1