



MARILEN GONZALEZ ANTA

650805968

marilen.gonzalezanta@gmail.com

<http://es.linkedin.com/in/marilengonzalezanta/>

Profesional con más de **24 años de experiencia** en el sector Gran Consumo, especializada en ventas. Acostumbrada a negociar clientes clave como **CARREFOUR, ALCAMPO, MERCADONA, DIA%, EL CORTE INGLES**. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas (ADE) y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial-ESIC. Perfil Comercial, orientado a resultados, con visión estratégica, alta capacidad analítica y experiencia en la mejora de rentabilidad. Resolutiva y Proactiva buscando aportar valor y soluciones efectivas.

EXPERIENCIA LABORAL

JEALSA: PET SELECT (2025-Actualidad) –(Facturación 2024: 780,9 millones de €) KEY ACCOUNT MANAGER

Captación y gestión de cuentas clave, desarrollando planes comerciales y oportunidades de crecimiento. Negociación de acuerdos estratégicos y coordinación con equipos internos para garantizar el servicio al cliente. Análisis de ventas y tendencias de mercado, elaborando informes para dirección. Representación de la empresa en ferias nacionales e internacionales.

CAFÉS CANDELAS (2018-2025) –(Facturación 2023: 82 millones de €) KEY ACCOUNT MANAGER

Gestión, desarrollo y optimización de una cartera de 14 grandes cuentas en las categorías de CAFÉ & RTD. Gestión de propuestas comerciales, negociación de plantillas y seguimiento de KPIs. Prospección y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Captación de clientes. Estudio y análisis de la competencia.

Logros:

- ⇒ **Incremento de ventas en +10% en cuentas Top** como Carrefour, Alcampo, Dia %, Mercadona, El Corte Ingles, Uvesco y Froiz liderando acciones de trade marketing y promociones.
- ⇒ El desarrollo de análisis de mercado y competencia sólidos, que ha permitido a la empresa adaptar la estrategia y posicionamiento de la marca de manera efectiva.

FELIX SOLIS AVANTIS (2016-2018) (Facturación 2024: 210 millones de €) TRADE MARKETING MANAGER

Desarrollo con los KA de estrategias de negocio. Elaboración y seguimiento de planes promocionales y lanzamiento de productos. Control de la política de precios. Análisis de la competencia y búsqueda de oportunidades en el mercado.

Logros:

- ⇒ Liderazgo de la implantación de una nueva herramienta de CRM para la gestión del equipo comercial (VINCLE).
Gestión de la fuerza de ventas (17 GPs).
- ⇒ **+39% en ventas en los clientes TOP** (Carrefour, Alcampo, Eroski, El Corte Ingles y cuenta regionales)

GRUPO SKY- Marketing 360º (2014-2016) – KEY ACCOUNT MANAGER

Ampliación de la cartera de clientes de Gran Consumo. Diseño, elaboración y presentación de propuestas y proyectos ante los clientes. Supervisión, Gestión, Control y Seguimiento de acciones promocionales.

Logros:

- ⇒ **Captación de nuevas cuentas: Lidl, Johnson & Johnson, Gullón, Sushi Go, Lactalis (+5% en ventas vs año anterior).**

PEPSICO INTL (2006-2014) – (Facturación 2024: 91 millones de €) BI & SALES OPERATIONS MANAGER

2007-2014 BUSINESS INTELLIGENCE & SALES OPERATIONS

Análisis de indicadores claves de ventas y resultados de la compañía (KPIs). Reporting a Dirección General. Creación y coordinación del plan estratégico de ventas y fijación de objetivos y seguimiento de incentivos al equipo de ventas.

Logros:

- ⇒ Soporte a los KAM en el mantenimiento de las cuentas (plantillas, análisis y negociación), así como soporte a los planes accounts anuales de Carrefour, Alcampo, Eroski y cuentas regionales.
- ⇒ **+ 3% en ventas y cuota vs. objetivo** gestionando proyectos para la red comercial.

2006 – 2007 GESTOR COMERCIAL DEL PUNTO DE VENTA

Información e implantación de actividades promocionales, nuevos productos. Gestión de la política de precios.
Negociación de ubicaciones / exposiciones y posicionamiento de marca. Gestión de fuera de stock.

Logros:

⇒ +52,2% en ventas de *Gazpacho Alvalle* vs. YAG, a través de la colocación de neveras refrigeradas. Consecución de un +8,2% en ventas por el aumento del espacio de lineal y exposiciones adicionales.

DICOP CONSULTING (2006-2006) –SENIOR PRODUCT MANAGER

HENRY SCHEIN SPAIN (2005-2006) -PRODUCT MANAGER

AMERICAN EXPRESS (2002-2004) - SALES ASSISTANT

HABILIDADES

- ◇ Negociación y gestión de cuentas clave
- ◇ Análisis de Datos
- ◇ Orientación a Resultados.
- ◇ Habilidades de Comunicación
- ◇ Adaptabilidad y Resolución de conflictos y problemas.
- ◇ Gestión de Relaciones.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ◇ **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial** – ESIC (2005-2006)
- ◇ **Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas** – U. Antonio de Nebrija (2003–2005)
- ◇ **Diplomatura en Ciencias Empresariales** – U. Antonio de Nebrija (1999–2002)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ◇ **Comercialización de Productos y Servicios**-MINISTERIO DE EDUCACION Y FORMACION PROFESIONAL (2024)
- ◇ **Curso de Gestión de Categorías**– AECOC (2021)

IDIOMAS

Inglés
Portugues
Español

SOFTWARE

NIELSEN Nitro (análisis de mercado y KPIs)
CIRCANA (CRM MERCADO-EROSKI)
SPACEMAN (planogramas, gestión de lineales)
SALESFORCE(CRM)