



Silvia Blanco Muñoz

Retail Area Manager | Experta en gestión de equipos y estrategias comerciales

Profesional del sector retail con más de 20 años de experiencia en gestión de equipos y estrategias comerciales en el segmento de lujo. Experta en liderazgo, incremento de ventas, formación de personal y optimización de operaciones en entornos de alto rendimiento. Orientada a resultados, con sólida capacidad para implementar estrategias de marketing, mejorar la experiencia del cliente y alcanzar objetivos corporativos.

Experiencia Laboral

○ Noviembre 2019 - Noviembre 2025

L'Oréal Luxe (El Corte Inglés)

Retail Area Manager

- Gestión de equipos de ventas en múltiples puntos de venta, asegurando el cumplimiento de objetivos comerciales.
- Implementación de estrategias de marketing y promoción de productos de lujo.
- Formación y desarrollo de personal, mejorando el desempeño del equipo.
- Supervisión de inventarios y coordinación con proveedores.
- Análisis de resultados y presentación de informes estratégicos.

○ Septiembre 2015 - Noviembre 2019

L'Oréal Luxe

Local Account Manager

- Gestión de cuentas locales y coordinación con clientes clave.
- Desarrollo e implementación de planes comerciales adaptados.
- Supervisión de merchandising y visual merchandising.
- Colaboración con equipos internos para lanzamientos y promociones.
- Elaboración de reportes estratégicos para la dirección regional.

○ Enero 2009 - Septiembre 2015

L'Oréal Luxe

Gestor Comercial de Zona

- Gestión y seguimiento de clientes en zona asignada.
- Coordinación con equipos de ventas y marketing.
- Desarrollo de relaciones estratégicas con clientes clave.
- Supervisión de merchandising y visibilidad de productos en puntos de venta.
- Análisis de resultados comerciales y preparación de informes para la dirección.

○ Mayo 2005 - Enero 2009

L'Oréal Luxe

Retail Specialist

- Atención directa al cliente y asesoramiento en productos de lujo.
- Cumplimiento de objetivos de ventas individuales y de tienda.
- Apoyo en la presentación de productos y eventos de marca.
- Colaboración con el equipo para mantener estándares de servicio y calidad de la marca.

Habilidades y competencias

- Gestión de equipos: liderazgo y motivación de equipos de ventas para alcanzar objetivos comerciales.
- Ventas y desarrollo de negocio: planificación estratégica y ejecución de planes comerciales para aumentar ventas y rentabilidad.
- Atención al cliente: experiencia en brindar un servicio premium y mejorar la satisfacción del cliente.
- Marketing y merchandising: implementación de estrategias de promoción, visual merchandising y posicionamiento de marca.
- Análisis y reporting: seguimiento de KPIs, análisis de resultados y elaboración de informes para la dirección.
- Comunicación y negociación: habilidades para establecer relaciones sólidas con clientes, proveedores y equipos internos.
- Organización y planificación: gestión eficiente de recursos, inventarios y planificación de acciones comerciales.

Contacto

Teléfono

616 847 946

Email

sblanco76@gmail.com

Dirección

Madrid

Educación

Licenciatura en Derecho

Universidad de La Rioja

Idiomas

Inglés: nivel medio