



EXPERIENCIA

- Key Account Manager

Europastry

07/2022 - Actualmente

- Gestión y desarrollo de **cuentas clave**.
 - Negociación de **plantillas anuales, incrementos de precios e introducción de nuevos productos**
 - Coordinación de estrategias promocionales junto con Trade Marketing
 - Análisis de **desviaciones en cuentas y aplicación de correcciones en P&L**
- Account Manager

Refrival

09/2021 - 07/2022

Madrid

- Gestión de clientes y pedidos**, optimizando tiempos de respuesta y mejorando satisfacción del cliente.
 - Resolución de **incidencias en facturación y pedidos**
 - Diseño de **planes de mejora y optimización de procesos**.
- Sales Representative

Ferrero

01/2021 - 09/2021

Madrid

- Seguimiento de clientes y puntos de venta en el **canal moderno**
 - Optimización de operativa en punto de venta** (pedido, rotación, calidad)
 - Implementación de **estrategias de exposición y promociones**
 - Negociación de espacios adicionales** y exhibiciones con responsables de tienda
 - Análisis de resultados sell-out**.
- Trade Marketing specialist

Mahou San Miguel

07/2019 - 07/2020

Madrid

- Estrategia de visibilidad de marca** en PDV en el canal **HORECA**
 - Coordinación con agencias** para diseño y producción de materiales PLV
 - Gestión de stock y logística** de materiales, asegurando disponibilidad y correcta ejecución,
 - Soporte a equipos comerciales** y resolución de incidencias
- Trade Marketing Assistant

Mahou San Miguel

05/2018 - 05/2019

Madrid

- Planificación y ejecución de activaciones** en PDV y eventos locales en el canal de **RETAIL**.
 - Gestión de producción de PLV y materiales promocionales
 - Medición del impacto de campañas y control presupuestario**
- Store Manager

Neck & Neck

08/2016 - 02/2018

Guadalajara

- Atención al cliente y ventas**, asegurando una experiencia de compra de calidad
 - Visual merchandising y gestión de stock** para optimizar la exposición de los productos
 - Análisis de KPIs**: conversión, rotación de inventario y ventas.
 - Gestión de equipo** : formación ,horarios y supervisión del desempeño

RESUMEN

"Profesional en **comercio y marketing** con experiencia en **gestión de cuentas, trade marketing y ventas en FMCG**. Especialista en negociación, planificación estratégica y análisis de resultados, con enfoque en la rentabilidad y desarrollo de clientes"

EDUCACIÓN

Grado en Comercio

Universidad Complutense de Madrid

01/2012 - 01/2016

IDIOMAS

Español

Nativo

Inglés

Intermedio - B1

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Negociación

Liderazgo & Trabajo en equipo
- SAP/ Excel

Gestion de cuentas clave
- Orientación a resultados
- Análisis de datos & Rentabilidad (P&L)
- Escucha activa & Comunicación asertiva
- Category Management
- Gestión de KPIs y forecasting

FORTALEZAS

- Gestión De Relaciones

Capacidad para **desarrollar y fortalecer alizanzas comerciales**, maximizando oportunidades de negocio.
- Negociación

Habilidad para **cerrar acuerdos rentables** y generar sinergias estratégicas con clientes y retailers.
- Estrategia de Ventas y Trade Marketing

Experiencia en **planificación y ejecución de estrategias** que optimizan la rentabilidad y el posicionamiento de marca en el PDV.
- Análisis De Datos para Toma de Decisiones

Capacidad para **interpretar KPIs y datos de mercado**, identificando oportunidades de crecimiento y eficiencia operativa.