

ID-47086 Lidia

Cantabria
22/05/1984

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor Comercial Cantabria Frit Ravich (Enero 2021- Actualidad)

Garantizar el cumplimiento de los objetivos de facturación marcados por la compañía así como del resto de indicadores en cada punto de venta.

- Desarrollar una relación de confianza, dar soporte a los clientes e identificar nuevas oportunidades.
- Negociación de acuerdos comerciales y acciones de marketing.
- Dar impulso a las palancas comerciales para hacer crecer al cliente: promociones, novedades, implantaciones.
- Ejecutar las tareas administrativas propias del puesto así como la resolución de incidencias en coordinación con el resto de departamentos.

Area Sales Manager Koroshi (Mayo 2021- Diciembre 2021)

Gestión comercial de las tiendas de la zona norte garantizando su rentabilidad.

- Selección y formación de los store manager y su personal garantizando el cumplimiento los estándares de la empresa.
- Análisis y seguimiento de los KPI's de cada punto de venta.
- Responsable de la cuenta de resultados y costes de personal de las tiendas.
- Garantizar la excelencia en el servicio al cliente solventando cualquier problema que pueda surgir de manera rápida y eficaz
- Implantación y supervisión de las políticas de visual merchandising así como de las promociones.
- Control de la logística y la fiabilidad del stock, así como de su disponibilidad.

Area Sales Manager iRobot (Junio 2018- Mayo 2021).

Responsable del crecimiento sostenible de venta de los productos de la compañía a través de la fidelización y la expansión de clientes dentro del área de responsabilidad.

Cumplir con los objetivos de rentabilidad de la zona de acuerdo con las estrategias y planes de negocio de la empresa.

- Análisis y seguimiento de los KPI's de cada punto de venta.
- Impulsar el negocio de la zona asignada con nuevas metodologías de trabajo, apertura de nuevos canales y búsqueda de oportunidades de negocio.
- Asegurar la correcta implantación del Merchandising y la ejecución de las acciones promocionales.
- Resolución de incidencias y problemas.
- Comunicar el mensaje de la marca mediante formaciones y reuniones.
- Negociación de acciones comerciales y lanzamiento de nuevos productos.
- Garantizar el stock y el cumplimiento de la política comercial de la empresa en todos los puntos de venta.

Jefe de departamento Media Markt Santander (Enero 2011- Junio 2018).

Gestión integral del departamento asignado garantizando la aplicación de la política comercial de la empresa así como el desarrollo profesional del equipo base y el cumplimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos.

- Garantizar los básicos del departamento y la excelencia en el servicio cliente.
- Gestionar el layout del departamento para incrementar las ventas, definir productos a ubicar en apilaciones, cabeceras, lineales...
- Control de la cuenta de explotación del sector comercial, análisis de ventas y KPI's.
- Garantizar la fiabilidad del stock así como la disponibilidad de top ventas y productos de fondo de lineal siempre dentro de los objetivos de rotación.
- Selección de personal, formación y seguimiento del mismo mediante reuniones individuales de desempeño; elaboración de los horarios de trabajo.
- Negociar las compras de los productos del surtido local con los proveedores: condiciones locales, precio de coste, WKZ's, devoluciones , cabeceras ...

Vendedor deportivo Decathlon Santander (Noviembre 2005 – Enero 2011)

Responsabilidades:

- Garantizar la correcta gestión del stock, la política de precios así como la excelencia en la atención al cliente.
- Visual merchandising: Formación del equipo de tienda en materia de implantación (Monitor lineal).

FORMACIÓN ACADÉMICA

Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones, Especialidad en Sistemas Electrónicos.
Universidad de Cantabria, 2009.

Proyecto de fin de carrera "Algoritmos de planificación de tareas en sistemas heterogéneos".

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **Máster en Psicología del comportamiento.** On line, 2017.
- **Inglés:** B1. Escuela E.C. Lenguaje House St.Julians. Malta,2007.

INFORMÁTICA

Conocimientos software de lenguaje máquina y ensamblador.

Estudios y amplios conocimientos de Microsoft Office.

Programas de análisis de circuitos: PSPICE, AWR, Workbench, Matlab.

Autocad y Programación en C

COMPETENCIAS Y APTITUDES PROFESIONALES.

Actitud abierta y flexible. Facilidad para mantener abiertos todo tipo de canales de comunicación.

Trabajo en equipo.

Capacidad para analizar, sintetizar y resolver todo tipo de situaciones con éxito.

Responsabilidad y perseverancia.