



ANDREA GARCIA MAINTENON

+34 610.826.798

Garciamaintenon@gmail.com

Tres Cantos



RESUMEN PROFESIONAL

Profesional apasionado y experimentado en el sector de la alimentación, con más de 6 años de experiencia en desarrollo de relaciones con clientes y crecimiento en ventas en diferentes tipologías de mercado. Con habilidades demostradas en presentaciones, formación y acompañamiento a equipos comerciales. Busco nuevos desafíos y oportunidades para seguir creciendo y contribuyendo al éxito de una empresa dinámica y innovadora."

APTITUDES

- Responsable
- Escucha Activa
- Coordinación de Equipos
- Motivadora
- Comprometida
- Resolutiva

EXPERIENCIA

AHUMADOS NORDFISH - (2017 - Actualidad) Comercial Senior: Responsable de desarrollar y mantener relaciones con clientes en diferentes tipologías de mercado, incluyendo:

- HORECA (Hoteles, Restaurantes, Cafeterías)
- Grandes Superficies
- Charcuterías
- Catering
- Distribuidores

Zonas de trabajo: Madrid, Barcelona, Soria...

Funciones:

- Presentaciones y formación a clientes y comerciales para impulsar el crecimiento en ventas.
- Acompañamiento y apoyo a comerciales en su trabajo diario.
- Organización y participación en eventos para clientes y promoción de productos.

ALDI - 2016 -2017: Auditorias de los centros de Madrid.

AMERICAN EXPRESS - 2015 -2016: Encargada de la activación de los TPV y en distintas áreas comerciales de la marca.

DANONE - 2011-2015: Responsable y coordinadora de Danone grupo de promotoras de las diferentes líneas de productos de la compañía para grandes superficies. Gestión de hasta 36 promotoras, horarios, stock de producto, resolución de conflictos, formación y seguimiento en los diferentes centros de toda la comunidad de Madrid, y algunas de ámbito Nacional, telefónicamente.

DERMAGLOSS - 1997-1998: Gestión de equipos de promotoras para el sector farmacéutico. Incentivación de la marca para venta y gestión de ubicación y espacio para la exposición del producto y mejora de ventas.

PEPSICOLA - 1995-1997: Gestión de equipo de promotoras de la marca, alcanzando los objetivos de ventas y gestionando la formación y mejora continua de las mismas.

FORMACIÓN ACADEMICA

Facultad de Medicina: Enfermería Instrumental en el Quirófano (1998-1990)

CURSOS Y SEMINARIOS:

- Gestión de Equipos Comerciales - 25 horas impartido por Ahumados Nordfish SL (2021)
- Negociación Comercial - 40 horas impartidos por International Dynamic Advisors (2018)
- Cursos de Alimentación y Nutrición, impartidos por Danone (2011-2015)

CONOCIMIENTOS DE INFORMÁTICA:

- Microsoft office: Excel , Word y power point, Access (nivel Usurious)
- Aplicaciones web: Correo electrónico, Outlook.