



Alejandra Menéndez García

/ AGENTE COMERCIAL

📞 663620482

✉️ alemenendezg@gmail.com

📍 Luanco, Asturias

Perfil comercial con sólida experiencia en la gestión de cuentas y cierre rápido de negociaciones. Especialista en el análisis de indicadores de venta y en el uso estratégico de Salesforce para optimizar el ciclo comercial. Me destaco por una comunicación asertiva y un trato de excelencia hacia el cliente, enfocado siempre en la superación de objetivos y el crecimiento de la cuota de mercado en entornos multinacionales.

Más información

Carné de conducir.
Vehículo propio.
Disponibilidad total.

Idiomas

Castellano:
Nativo.
Inglés:
Nivel medio.

Datos académicos

Educación Infantil.

Contactos de referencia

Altadis (Imperial Brands)

Oscar Lasheras-Director Regional
609876385
Oscar.Lasheras@impbrands.com

Marta Rivera-Sales Manager
629018403
Marta.Rivera@impbrands.com

Maria Banderas-Sales Manager
659073648
Maria.Banderas@impbrands.com

Luis Miguel Gacho-Sales Manager
609738193
LuisMiguel.Gacho@impbrands.com

Andrea Peregrín -RRHH
659664733
Andrea.Peregrin@impbrands.com

Sobre mí

Especialista comercial de alto rendimiento con una mentalidad orientada al éxito y un historial sólido en la consecución sistemática de objetivos ambiciosos. Mi enfoque combina una actitud ganadora con una ejecución técnica avanzada en el análisis de KPIs. Me defino por mi responsabilidad absoluta en la gestión de cuentas, una comunicación de alto impacto y una habilidad innata para el cierre de negociaciones estratégicas. Busco integrar mi energía, resiliencia y visión orientada a resultados, en un entorno de corporación Internacional, de máxima exigencia.

Poseo una capacidad excepcional para generar rapport y confianza inmediata con el cliente, lo que me permite acortar los ciclos de venta y maximizar la conversión.

Amplio conocimiento de todos los mercados de la Zona Norte, ya que trabajé en distintas provincias (Asturias, Castilla y León, Galicia, Cantabria y País Vasco).

Experiencia laboral

Agente comercial

Altadis / 2023-2026

- Visita a clientes, gestión de ventas y ejecución comercial.
- Distribución y volumen de tabaco y productos NGP.
- Visibilidad del punto de venta.
- Gestión de azafatas y encintador en consumibles y NGP.
- Análisis de los datos de mercado y orientación del mismo.
- Ejecutar planes de marketing en productos de gran consumo.

Agente comercial técnico

Refrival 2021-2022

- Implementación de planogramas de la compañía en Horeca, mercado secundario.
- Formación técnica en implementación de telemetría orientada a Horeca.

Agente de comercial

TPC 2019-2020

- Distribución y volumen de productos de gran consumo.

Promotora

Prosales 2017-2019

- Captación de clientes en estancos.

Cursos

- Gestión de Cuotas y mercados.
- Formación de combustibles y NGP.
- Compliance: Códigos y conducta profesionales.
- Estrategia de venta. La visita perfecta.
- Gestión de cuentas y análisis de datos.