



Beatriz Villaescusa Muñiz

+34 684 64 20 63
Calle Arroyo Vaqueros, nº 10,
2º A, 33011, Oviedo, Asturias
beavillaescusa1976@gmail.com

Resumen profesional

Responsable de comercialización y ventas, con amplia experiencia en representación de marcas de bebidas, bebidas fermentadas y conservas en el canal Horeca y sector retail.

Formación

- CFGS Imagen Personal
- "Atención al Cliente y Técnicas de Venta" (El Corte Inglés) (40h)
- "Técnicas de Venta, Captación y Gestión de Equipos". (Leche Pascual) (160h)
- "Captación y fidelización de la cartera de clientes". (Delgado Selección)
- Diversos cursos específicos sobre productos del grupo Mahou y Solán de Cabras.
- Curso vinícola (Bodega Familia Martínez Bujanda).
- Curso vinícola (Bodegas Godelia).
- Curso sobre conservas (Delgado Selección).

Experiencia profesional

Grupo Rubín

Desde enero de 2019 a la actualidad

Comercial para la captación de nuevos clientes. Reevaluación de oferta y contacto con antiguos clientes. Generación de cartera de clientes propia desde cero. Promoción de la empresa y de sus productos en ferias de hostelería.

Rial Gestión Financiera

Desde abril de 2017 hasta noviembre de 2018

Comercial para la captación de créditos bancarios para aperturas de canal de HORECA. Captación para la oferta de refinanciaciones de deuda para el canal HORECA.

Bodegas Tino

Desde septiembre de 2017 hasta marzo de 2018

Comercial para la captación, mantenimiento de cartera y contacto con antiguos clientes para Estrella Galicia. Gestión de rutas y cobros.

Delgado Asturias

Desde septiembre de 2014 hasta febrero del 2017

Funciones comerciales de preventa, venta y captación en el canal horeca (zona Oviedo) para las cervezas del grupo Mahou, vinos y conservas.

Beatriz Villa

Desde marzo de 2010 hasta julio de 2014

Propietaria y gerente de salón de belleza. Comunicación con proveedores de consumibles y herramientas. Coordinación y planificación de jornadas. Gestión de un equipo de 2 personas. Atención al cliente. Gestión de pagos y cobros.

Calidad Pascual, S.A.U.

Desde junio de 2007 hasta junio de 2009

Responsable de equipo comercial. (zona de Palma de Mallorca) Mantenimiento de cartera de clientes y negociaciones anuales de "Clientes A"

Desde febrero de 2005 hasta mayo de 2007

Comercial. (zona de Oviedo) Preventa, venta y captación en el sector horeca y retail alimentación. Segmentación, frecuentación y atención especializada a "Clientes A"

Anteriormente a estas fechas, he prestado servicios relacionados con la venta y atención al cliente en empresas como El Corte Inglés, Hipercor, Moka Express y L'Oreal división productos de lujo.

Aptitudes personales

Tengo habilidades para crear vínculos gracias a mi buena capacidad de escucha activa. Poseo una curiosidad natural que, combinada con mi proactividad, me facilita encontrar soluciones que se adapten a los clientes.