



Valentina Juliana Delfosse Dik

Comercial de ventas • 48940, Leioa, Vizcaya/Bizkaia

valentinadelfosse@hotmail.com • • 603014419 (preferente)

Datos del candidato

Permiso de trabajo: Unión Europea Carnet de conducir: A Autónomo: No Vehículo propio: Si

Experiencia

Paco Sanchez • Venta al por mayor

March 2024 - December 2025 (1 año y 9 meses)

Empleado/a

Conocimiento de diversas rutas en Pais Vasco por haber realizado venta en ellas. Venta a canal HORECA de bebidas, alimentación, promoción e implantación de las nuevas líneas de productos. Activadora de marcas.

Generacion de nueva cartera de clientes y nuevas rutas, reestructuración de zona.

Atención y venta a sub-distribuidores.

- Gestión de clientes
- Redes
- Hostelería
- Negociación con grandes supe...
- horeca
- Relaciones con clientes
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Venta
- Alimentación y bebidas
- Comunicaciones empresariales
- Elaboración de propuestas co...
- Habilidades comerciales
- comisiones
- Desarrollo de negocio
- Gestión de cobros
- Trabajo por objetivos
- Oferta
- Asesoramiento de clientes
- Análisis de resultados comerci...
- Negociación
- Capacidad analítica
- Venta directa
- Dotes comerciales
- Desarrollo profesional
- B2B
- Negocios
- CRM
- seguimiento
- Orientación a resultados
- comunicacion
- Retail
- Gestión comercial
- Actividad comercial
- stock
- responsable
- Promoción
- Atención al cliente
- Marketing
- Salesforce
- Desarrollo de cartera
- Orientación al cliente
- Alimentación
- IMPLANTADOR
- Relaciones con el cliente
- objetivos
- Informatica
- Venta al cliente
- Asesoramiento de productos
- Comercio
- Ventas
- Mantenimiento de cartera
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- organizacion
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- Captación de cuentas
- Venta personalizada

Apex (Jumper,Aspil,Vidal) • Venta al por mayor

February 2023 - February 2024 (1 año)

Empleado/a

Conocimiento de diversas rutas en Pais Vasco por haber realizado venta en ellas.

Comercial canal impulso.Venta a distribuidores y minoristas ,tanto en rutas propias como realizando acompañamiento a distribuidores en sus rutas diarias en la Comunidades Autónomas de Pais Vasco y Cantabria.

Amplios conocimientos del sector y de las zonas ,principalmente Bilbao y Gran Bilbao.

Gran autonomía para gestionar mis propias rutas y las acciones necesarias para el incremento de ventas y la implantación de nuevas referencias.

Control de stock en distribuidores.Gestión de carteras de clientes potenciales y captación de nuevos clientes.

Presentación de ofertas personalizadas.

Seguimiento y fidelización de clientes.

- Redes
- SalesForce CRM
- Hostelería
- horeca
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Microsoft Excel
- Alimentación y bebidas
- Elaboración de propuestas co...
- Habilidades comerciales
- comisiones
- Desarrollo de negocio
- Gestión de cobros
- Trabajo por objetivos
- Oferta
- Reposición de productos
- Negociación
- Capacidad analítica
- Desarrollo profesional
- B2B
- análisis mercado
- Negocios
- CRM
- seguimiento
- Orientación a resultados
- Retail
- comunicacion
- Actividad comercial
- stock
- Distribuidores
- responsable
- Salesforce
- Desarrollo de cartera
- Alimentación
- Orientación al cliente
- IMPLANTADOR
- Relaciones con el cliente
- objetivos
- Asesoramiento de productos
- Venta al cliente
- Mantenimiento de cartera
- Fidelización de clientes
- Técnicas de venta
- organizacion
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- GPV
- Venta personalizada

La Gula del Norte • Gran consumo y alimentación

May 2022 - August 2022 (3 meses)

Empleado/a

Conocimiento de diversas rutas en País Vasco por haber realizado venta en ellas.

GPV y Comercial canal minorista y distribuidores, demostraciones de usos potenciales del producto al canal de restauración realizando el acompañamiento ,venta y apertura de nuevos clientes en ruta a diferentes distribuidores en la Provincia de Bizkaia y Álava.

- Retail
- comunicacion
- Actividad comercial
- stock
- Redes
- SalesForce CRM
- Hostelería
- Distribuidores
- responsable
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Microsoft Excel
- Alimentación y bebidas
- Elaboración de propuestas co...
- Habilidades comerciales
- comisiones
- Salesforce
- Desarrollo de negocio
- Desarrollo de cartera
- Trabajo por objetivos
- Orientación al cliente
- Alimentación
- Oferta
- IMPLANTADOR
- Relaciones con el cliente
- objetivos
- Informatica
- Asesoramiento de productos
- Venta al cliente
- Negociación
- Desarrollo profesional
- B2B
- Mantenimiento de cartera
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- organizacion
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- análisis mercado
- CRM
- Orientación a resultados
- seguimiento
- GPV
- Venta personalizada

Hernaez y Ciarrusta • Hostelería y restaurantes

March 2021 - December 2021 (9 meses)

Empleado/a

Comercial a puerta fría con recorridos diarios en distintas zonas de Bilbao y una vez a la semana en Miranda de Ebro,visitando canal horeca y tradicional.Mantenimiento de la cartera de clientes,apertura de nuevas cuentas.Manejo de CMR.

- Redes
- Hostelería
- Flexibilidad
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Alimentación y bebidas
- Elaboración de propuestas co...
- comisiones
- Gestión de incidencias
- Desarrollo de negocio
- Gestión de cobros
- Telemarketing
- Trabajo por objetivos
- Oferta
- Negociación
- Venta a puerta fría
- Ventas externas
- B2B
- Campaña comercial
- seguimiento
- Orientación
- Orientación a resultados
- comunicacion
- Retail
- Actividad comercial
- Gestión comercial
- stock
- responsable
- Captación de clientes
- Salesforce
- Desarrollo de cartera
- Orientación al cliente
- Alimentación
- IMPLANTADOR
- Relaciones con el cliente
- objetivos
- Informatica
- Cierre de acuerdo
- Venta al cliente
- Asesoramiento de productos
- Ventas
- Mantenimiento de cartera
- organizacion
- Fidelización de clientes
- Técnicas de venta
- Venta de productos
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Captación de cuentas
- Venta personalizada

GMH UNIFORMES · Industria textil, moda y calzado

October 2019 - March 2021 (1 año y 5 meses)

Empleado/a

Dependiente vendedora de indumentaria laboral a medida. Asesoramiento. Tallaje.

Captación de nuevas cuentas.

Presupuestos. Atención personalizada.

Apertura y cierre de tienda.

- Retail
- comunicacion
- Gestión comercial
- stock
- Redes
- responsable
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Captación de clientes
- sector ropa mujer
- Elaboración de propuestas co...
- Habilidades comerciales
- comisiones
- Desarrollo de negocio
- Desarrollo de cartera
- Telemarketing
- Gestión de cobros
- Trabajo por objetivos
- Orientación al cliente
- Oferta
- Reposición de productos
- Relaciones con el cliente
- objetivos
- Cierre de acuerdo
- Informatica
- Venta al cliente
- Negociación
- Ventas
- Venta a puerta fría
- Ventas externas
- B2B
- Mantenimiento de cartera
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- organizacion
- Venta de productos
- Fidelización
- Asesoramiento profesional
- Campaña comercial
- Negocios
- Captación de cuentas
- seguimiento
- Orientación a resultados
- Venta personalizada

CHOCOLATES DE LA PATAGONIA

January 2015 - December 2017 (2 años y 11 meses)

Mando intermedio con 1 - 5 personas a cargo

Responsable de tienda con personal a cargo .Chocolatería con especialidades patagónicas, turrónes y regalos corporativos y servicio de cafetería en la ciudad turística de Villa Gesell, Provincia de Buenos Aires.

- Redes
- horeca
- captación
- Trabajo en equipo
- proactividad
- orden
- Control de horarios
- Microsoft Office
- Alimentación y bebidas
- comisiones
- Calidad
- Desarrollo de negocio
- Telemarketing
- Gestión de cobros
- Trabajo por objetivos
- Oferta
- Reposición de productos
- Formación de personal
- Negociación
- Capacidad analítica
- Gestión de compras
- Venta a puerta fría
- Ventas externas
- Acciones correctivas y preventi...
- Desarrollo profesional
- B2B
- Campaña comercial
- análisis mercado
- Orientación a resultados
- comunicacion
- Retail
- Gestión comercial
- Actividad comercial
- stock
- Distribuidores
- responsable
- area manager
- Captación de clientes
- Gestión de tiendas
- Restauración
- Gestión de equipos
- Orientación al cliente
- Alimentación
- Relaciones con el cliente
- Gestión de personal en tienda
- Gestión de almacenes
- objetivos
- Cierre de acuerdo
- Informatica
- Control de stocks
- Venta al cliente
- Asesoramiento de productos
- Ventas
- Mantenimiento de cartera
- Técnicas de venta
- organizacion
- Fidelización
- Venta de productos
- Coordinación de funciones
- Asesoramiento profesional
- Captación de cuentas
- Venta personalizada

VIENTO NORTE Decoracion • Venta al por menor

January 2011 - January 2016 (5 años)

Dirección / gerencia con 0 personas a cargo

VIENTO NORTE

Emprendimiento propio on line .Venta de tejidos artesanales de Argentina. Asesoramiento en decoracion al sector Hotelero y departamentos turísticos.

- Redes
- captación
- Montaje
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- Elaboración de propuestas co...
- Desarrollo de negocio
- Elaboración de presupuestos
- Gestión de cobros
- Oferta
- Asesoramiento de clientes
- Reposición de productos
- Negociación
- Mediciones
- Capacidad analítica
- Gestión de compras
- Gestión de personal
- Desarrollo profesional
- B2B
- análisis mercado
- seguimiento
- Orientación a resultados
- Decoración
- comunicacion
- Retail
- Actividad comercial
- stock
- responsable
- area manager
- Compras
- Textiles
- Control de caja
- Desarrollo de cartera
- Orientación al cliente
- Relaciones con el cliente
- Gestión de almacenes
- Informatica
- Venta al cliente
- Control de stocks
- Asesoramiento de productos
- Supervisión del personal
- Ventas
- organizacion
- Técnicas de venta
- Fidelización de clientes
- Venta de productos
- Asesoramiento profesional
- Gestión de proveedores
- Venta personalizada

ASADORES ARGENTINOS • Hostelería y restaurantes

January 2009 - January 2011 (2 años)

Dirección / gerencia con 11 - 20 personas a cargo

Buenos Aires, Argentina

CADENA DE ASADORES ARGENTINOS

Socia-Gerente de cadena de restaurantes (Asador a las brasas) con capacidad para 150 cubiertos cada una, desarrollando especialmente la función de compras de todo tipo de insumos. Organización de catas de productos gourmet, chocolates y bodegas .Venta y organización de eventos. Selección y manejo de personal.

- Retail
- comunicacion
- Actividad comercial
- stock
- Hostelería
- captación
- responsable
- proactividad
- orden
- Microsoft Office
- area manager
- Alimentación y bebidas
- Restauración
- Habilidades comerciales
- Calidad
- Gestión de cobros
- Alimentación
- Orientación al cliente
- Oferta
- Relaciones con el cliente
- Gestión de almacenes
- Formación de personal
- Informatica
- Venta al cliente
- Supervisión del personal
- Negociación
- Capacidad analítica
- Gestión de compras
- Acciones correctivas y preventi...
- Desarrollo profesional
- Mantenimiento de cartera
- organizacion
- Coordinación de funciones
- Orientación a resultados
- Venta personalizada

ALIMENTACIÓN ARCOR • Gran consumo y alimentación

February 2000 - December 2007 (7 años y 10 meses)

Empleado/a

Comercial canal impulso y alimentación en Buenos Aires Argentina.

comunicacion Actividad comercial Gestión comercial stock Negociación con grandes supe...

Relaciones con clientes responsable captación proactividad Promoción orden Marketing

Venta Comunicaciones empresariales comisiones Desarrollo de cartera Trabajo por objetivos

Alimentación objetivos Asesoramiento de productos Mantenimiento de cartera organizacion

Asesoramiento profesional Captación de cuentas seguimiento

Estudios

Estudios reglados

Grado

Grado en Turismo

March 1984 - November 1988 (4 años y 8 meses)

Idiomas**Español:** Nativo**Inglés:** Intermedio**Italiano:** Básico**Portugués:** Básico**Conocimientos**

Acciones correctivas y preventi... Actividad comercial Alimentación Alimentación y bebidas

análisis mercado area manager Asesoramiento de clientes Asesoramiento de productos

Asesoramiento profesional Atencion al cliente Atencion al publico B2B Caja Calidad

Capacidad analítica captación comisiones comunicacion Coordinación de funciones

Correo electrónico CRM Desarrollo de cartera Desarrollo de negocio Desarrollo profesional

Distribuidores Elaboración de propuestas co... Fidelización de clientes Formación de personal

Gestion Gestión de almacenes Gestión de cobros Gestión de compras Gestión de equipos

Gestion de personal Habilidades comerciales horeca Hostelería IMPLANTADOR Informatica

Manejo de personal Mantenimiento de cartera Microsoft Office Microsoft Word , Negociación

Negocios objetivos Oferta orden organizacion Orientación al cliente

Orientación a resultados proactividad Promoción de ventas Redes Relaciones con el cliente

Reposición de productos responsable Restauración Retail Salesforce sector ropa mujer

seguimiento stock Supervisión del personal Técnicas de venta Terminal Punto de Venta (TPV)

Textiles Trabajo en equipo Trabajo por objetivos Venta al cliente Venta al detalle de alimentos

Venta de productos Venta mayorista de productos t... Venta personalizada Ventas Epi's Excel

Situación laboral

Situación laboral

No estoy trabajando

¿Está buscando trabajo?

Busco activamente

Disponibilidad para viajar

Buena

Disponibilidad para cambiar de residencia

Depende de las condiciones

Preferencias laborales

Puestos deseados

Comercial de ventas, Dependiente/a fines de semana, Vendedor/a, Dependiente/a

Modalidad

-

Provincia deseada

Vizcaya/Bizkaia

Contrato

Indefinido, A tiempo parcial, De relevo, De duración determinada