



645345331

NEREA ROMAN GONZALEZ

Correo: roman.gonzalez.nerea@gmail.com**Dirección:** Barrio El Carite 11X - Casa 25

Mi objetivo principal es desarrollarme profesionalmente como comercial de calle o mixto enfocado a empresas (B2B y gran cuenta) , de modo que busco oportunidades que me permitan hacerlo, al tiempo que trataré de alinearme completamente con los objetivos de la empresa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EcoTex Textil Service Delegada Comercial Zona Norte **Febrero. 2023 – Actualidad**

Captación y venta de servicios de lavandería y venta de uniformidad laboral a empresas B2B siendo especialista en gran cuenta del sector industrial , agroalimentarias , pharma , detectando necesidades del cliente y ofreciéndole soluciones a medida . Prospección y apertura de nuevos clientes en la zona alcanzando objetivo de facturación . Gestión de incidencias de producto reportando al departamento de compras además de controlar los tiempos de fabricación de uniformidad , garantizar que los productos cuenten con los estándares de calidad antes de una puesta en marcha. Proponer en planta mejora de procesos productivos además de controlar presupuestos y gastos asignados a planta. Participar en auditorías internas y externas.

Berner España Delegada Comercial Zona Norte **Mayo. 2021 – Febrero 2023**

Captación y venta de productos a empresas del sector industrial y constructoras detectando necesidades del cliente y ofreciéndole soluciones a medida . Asesoramiento sobre producto químico , fijaciones y herramientas . Gestión de venta telefónica de productos adicionales. Prospección y apertura de nuevos clientes en la zona alcanzando objetivo de facturación , márgenes y resolución de incidencias . Gestión de abonos y cambios de materiales en función de necesidades del cliente colaborando con el departamento correspondiente para garantizar la satisfacción del cliente así como garantizar la fidelización. Gestión de incidencias de producto reportando al departamento de contabilidad y calidad . Aumento de cartera en zona de diferentes CNAE . Gestión de campañas propias con autorización del departamento de marketing para consecución de objetivos. Gestión de acuerdos con empresas de gran cuenta.

Implika Servicios Formativos (BBTS) Directora Comercial **Mayo. 2018 – Mayo. 2021**

Identificación de necesidades y venta de servicios formativos a clientes estratégicos en función de categoría de servicio estudiando el comportamiento de mercado además de monitorear y coordinar las campañas de marketing de este modo podía detectar nuevas líneas de producto formativo . Definir los objetivos de ventas del equipo comercial para crecimiento de objetivos anuales así como elaboración del plan anual . Gestión de ventas propias y consecución de objetivos de equipo. Verificación de parámetros de productividad. Formación de producto para nuevas incorporaciones. Analizar los KPIs de ventas haciendo reportes a dirección general y estudiando posibles zonas para la expansión.

Electryconsulting España S.L Gerente de delegación Guipuzcoa y Francia **Sept. 2015 – Mayo. 2018**

Venta de servicios de gestión energética y eficiencia energética en el sector B2B y gran cuenta, con presentación de servicios a través de diferentes plataformas a comités directivos. Gestión de estudios técnicos colaborando con compañeros del departamento de ingeniería. Concertación de cita telefónica para presentación de servicios a equipos directivos o gerencia Atención telefónica postventa – ventas propias y conjuntas de la delegación Gestión de ventas propias marcadas por dirección comercial y consecución de objetivos de equipo. Verificación de parámetros de productividad y KPI's Formación de producto para nuevas incorporaciones. Gestión y creación de BBDD para ayuda comercial a los equipos en la delegación.

EDUCACIÓN

Sin Finalizar	TÉCNICO SUPERIOR EN AUTOMOCIÓN (Sin finalizar)
2021	TÉCNICO SUPERIOR EN MÁRKETING Y PUBLICIDAD
2016	TÉCNICO SUPERIOR EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
2014	TÉCNICO SUPERIOR SALUD AMBIENTAL

FORMACION COMPLEMENTARIA

2020	DESARROLLO Y POTENCIACIÓN DE HABILIDADES COMERCIALES
2018	DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS
2016	COMMUNITY MANAGER
2015	CONCEPTOS BASICOS DE GENÉTICA CLINICA
2014	APLICADORES DE BIOCIDAS DE USO AMBIENTAL Y EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA
2012	TRATAMIENTO DIGITAL DE IMAGENES

OTROS

CRM	Zoho , Sugar Crm , Salesforce y Pipedrive
OFFICE	Word Avanzado , Excel Avanzado , PowerPoint Avanzado , Publisher Medio

HABILIDADES

Buena comunicación verbal y poder de negociación con resolución de objeciones por parte del cliente Capacidad organizativa del tiempo alta , con ello la posibilidad de hacer multitarea. Facilidad para trabajar en equipo. Capacidad de liderar un equipo para la consecución de objetivos grupales o liderar reuniones con éxito de cierre de venta. Habilidades informáticas para obtener mayor información del cliente a través de diferentes métodos y portales (Infocif , Axesor ...) Gran capacidad de escucha activa.