



PERFIL PROFESIONAL

Ejecutiva de Cuentas y Gestora de Clientes con experiencia consolidada en *sell out*, trade marketing y desarrollo de negocio en Horeca, trabajando tanto para marcas como en entornos de outsourcing comercial.

Especializada en **gestión de carteras**, optimización del punto de venta, **análisis de KPIs**, apertura de mercado y relación directa con decisores (C-Level, gerencia, compras).

Perfil híbrido **comercial-operativo**, con alta capacidad de ejecución, visión analítica y foco en rentabilidad.

Busco incorporarme a marcas o proyectos de outsourcing comercial donde aportar estructura, autonomía y crecimiento sostenible.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

ATRIAN BAKER'S

Ejecutiva de Cuentas | Sell Out & Trade Marketing

2025 – Actualidad

Gestión integral de cartera en canal Horeca tradicional (zona Parla – Corredor A6).

Apertura y desarrollo del 70 % de la cartera en 5 meses hasta alcanzar rentabilidad.

Análisis de **KPIs** de venta, *sell through*, rotación y rendimiento del punto de venta.

Implementación de acciones de **trade marketing** y promociones para maximizar ventas.

Optimización de surtido, control de inventarios y seguimiento comercial.

Uso de **CRM**, SAP, reporting comercial y cumplimiento de objetivos.

Relación directa con clientes, acompañamiento en implantación de mejoras y fidelización.

HELIX ASESORES

Fundadora & Directora | Consultoría Horeca

2024 – Actualidad

Dirección de proyectos de optimización de procesos comerciales y operativos.
Auditorías operativas, financieras y comerciales para negocios Horeca.
Seguimiento y análisis de **KPIs** de ventas, costes y rentabilidad.
Creación de herramientas de control para compras, proveedores y márgenes.
Relación directa con clientes y acompañamiento en la implementación de mejoras.
Prospección y desarrollo de nuevas oportunidades comerciales.

BEONIT

Ejecutiva de Cuentas & Project Manager

2022 – 2025

Gestión de **cuentas clave en sector Horeca** (Ecoembes, Fripozo).
Coordinación del lanzamiento de un proyecto comercial para Fripozo, ampliando mercado en restauración de grupo mediano y grande en la Comunidad de Madrid.
Prospección y contacto directo con C-Level y responsables de compra.
Seguimiento y análisis de resultados comerciales.
Implementación de procesos que redujeron el tiempo de apertura de cuentas en un 30 %.
Coordinación con equipos multidisciplinares y reporting continuo a cliente.

NARU LOUNGE (Proyecto propio)

Directora General

2013 – 2021

Gestión integral de un negocio de restauración en Madrid.
Dirección y formación de equipos.
Control de costes, compras, proveedores y rentabilidad.
Desarrollo de oferta comercial y experiencia de cliente.
Incremento del reconocimiento de marca en un 40 % en 3 años.
Especialización en coctelería, destilados premium, *RTD* y catas.

COMPETENCIAS CLAVE (ATS FRIENDLY)

- Key Account Management
- Sell Out & Trade Marketing
- Desarrollo de negocio
- Gestión de carteras comerciales
- Horeca & Restauración organizada
- Análisis de KPIs
- CRM & Reporting
- Apertura de mercado
- Fidelización de clientes
- Optimización de procesos
- Negociación comercial
- Coordinación de proyectos