

ID-35061 ADRIANA

Fecha de nacimiento: 04-10-1987



PRESENTACIÓN Y OBJETIVO PROFESIONAL:

Soy una persona dinámica, extrovertida, polivalente, responsable, eficaz, eficiente, buen trabajo en equipo e individual.

Seguir evolucionando en una compañía dónde aprender, desarrollar y compartir los conocimientos adquiridos durante mi trayectoria profesional.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

2006-2010: Diplomada en Ciencias Empresariales con especialidad en marketing y comercio internacional. Escuela Universitaria Cámara de Comercio de Bilbao.

2010: Curso de escaparatismo y decoración de comercios.

2010: Curso de Técnicas de venta.

2020: Creación de páginas web

IDIOMAS:

Euskera: Fluido.

Inglés: nivel alto (TRINITY COLLEGE hasta el nivel 6, PET, KET, FIRST CAE, BEC)

Francés: nivel medio (B1, B2)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

GPV GRAN CONSUMO outsourcing comercial (marzo2020- diciembre2020)

- Captación de nuevos espacios y exposiciones adicionales.
- Negociación Comercial continúa para buscar y generar nuevas oportunidades de venta acorde a objetivos marcados.
- Chequeo de producto, ampliar facing, referenciación...
- Zonas de trabajo: País Vasco,

GPV GRAN CONSUMO CARBONELL HOJIBLANCA Y KOIPE (marzo2019-marzo2020)

- Chequeo de producto, ampliar facing, referenciación...
- Negociación continúa para buscar y generar nuevas oportunidades de venta.
- Zonas de trabajo: País Vasco, Navarra, Cantabria y La Rioja

DEPENDIENTA DE PUNTO DE VENTA POP UP STORE SANTA MARIA POLO CLUB SOTOGRANDE (Julio2018- Septiembre2018)

- Carpa de ropa de lujo en el torneo internacional de polo

GPV /BRAND AMBASSADOR MARTINI (Mayo 2016-Septiembre 2017)

- Seguimiento de cartera de clientes y búsqueda de nuevos clientes.
- Implantación del punto de venta mediante displays, kits de visibilidad, promociones...
- Informar y activar las actividades promocionales, nuevos productos, ofertas, etc. de la competencia.
- Pactar cabeceras, folletos promocionales. Conseguir espacio fuera del lineal.
- Venta de producto e introducción de nuevas referencias.
- Selección, formación y coordinación azafatas.
- Resolución y reporte de incidencias.

TERRITORY SALES MANAGER BAT (Lucky Strike, Pall Mall, Cohiba...) (Febrero 2015-Noviembre 2015)

- Implementar el plan de Trade Marketing para el territorio lo que incluye los objetivos de marca, volumen, merchandising, promoción y actividades dirigidas al consumidor
- Mantener al día sus rutas de clientes.
- Asegurar los niveles de distribución para cada una de las marcas en sus canales de comercialización.
- Mantener los niveles adecuados de stock en los puntos de venta.
- Realizar las actividades de merchandising definidas en los Cycle Plans de la Compañía
- Dirigir la implementación de las actividades de merchandising.
- Cumplimentar con exactitud todos los informes de control interno.

MICE, PR, MEETING & EVENT ASSISTANT & GUEST EXPERIENCE, Nikki Beach (Diciembre 2013-Enero2015)

- Meeting, Incentives, Conventions & Events.
- Organización de eventos.
- Coordinación de equipo.
- Presupuestos, decoración, negociación con clientes y proveedores, convenciones, reuniones & eventos.
- Social media, marketing digital y Community Manager.

PR, WEDDING & EVENT ASSISTANT, Aguas de Ibiza 5* Spa & Resort (Junio2012- Noviembre2013)

- Meeting, Incentives, Conventions & Events.
- Recepción de clientes.
- Organización de grupos.
- Coordinación y preparación de fiestas, cenas, eventos, convenciones, reuniones...
- Social media, marketing digital y Community Manager.
- Reportes e incidencias.

HEINEKEN España, Trade Marketing: GPV Heineken, Desperados y Sol (Febrero 2011-Noviembre 2011)

- Apoyo para implementar la ejecución del plan promocional a clientes Horeca y Gran Consumo.
- Seguimiento de la zona asignada, aumento de la distribución, referenciación y rotación de los puntos de venta asignados.
- Pactar cabeceras, folletos promocionales. Conseguir espacio fuera del lineal.
- Confirmar las necesidades del cliente, negociación y coordinación de acciones.
- Implementar visibilidad y PLV.
- Informar y activar las actividades promocionales, nuevos productos, ofertas, etc. de la competencia.
- Control de precios y toma de pedidos.
- Activar los eventos de imagen y actividades de sponsoring (selección de personal, montaje de stands, supervisión del correcto funcionamiento, reportes eventos.
- Gestión de incidencias.

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS:

Paquete Office. POS System .Outlook Express. Redes sociales. Community manager.

DATOS DE INTERÉS:

Carnet de conducir B-1 y vehículo propio.
Facilidad para las relaciones públicas, trabajo en equipo.
Capacidad para organizar y desarrollar diferentes proyectos de marketing y de idiomas.
Entusiasmo por el trabajo y movilidad geográfica .Capacidad de aprendizaje ilimitada.