



ID-50536

Experta en gestión de personas y desarrollo de canales de venta. Formación financiera y comercial.

Objetivo: Formar parte de un proyecto empresarial en el que pueda contribuir al logro de sus objetivos estratégicos y a la mejora de su competitividad. Mi trayectoria empresarial se distingue por alto nivel de compromiso, capacidad de adaptación a diferentes entornos de trabajo, organización, resolución, dinamismo y consecución de objetivos.

Habilidades/competencias: Conocedora del Canal IT y suministros de oficina. Especializada en crear alianzas estratégicas con clientes basadas en el win to win, la confianza y la transparencia. Excelente capacidad de adaptación y gestión, habilidades en comunicación y negociación.

Información Personal

Madrid, España

Nacionalidad
Española

Estado civil
Casada

Carne de Conducir
Tipo B

Estudios Académicos

2010 **Master dirección de Empresas**
IADE Universidad Autónoma de Madrid.
1989 **Licenciatura en Psicología**
Universidad de Deusto.
Curso adaptación Profesorado
Universidad de Deusto.

Idioma **Español:** Lengua materna
Inglés: B2
Frances: Básico

Formación Complementaria

2012 **Curso de Líder Coach.**
Hedima
2010 **Curso Liderazgo de Equipos.**
Cepime.
2007 **Curso desarrollo en dirección de personas.**
Otto Walter
2006 **Lean 6 Sigma Green Belt Certification.**
Xerox & More Steam University.
2001 **Curso Básico de Dirección.**
Xerox.

* Referencias disponibles.

Experiencia Laboral

Febrero 2014 INFOPOR Mayorista Global de Impresión.
Especialista de gran formato.

- * Responsable a nivel nacional de desarrollo canal de Gran Formato
- Responsable a nivel nacional del desarrollo de la línea de productos del fabricante Xerox.
- Responsable de desarrollo de negocio en áreas geográficas concretas.

1992-diciembre 2013 XEROX OFFICE SUPPLIES Multinacional Americana que comercializaba en Europa papel, soportes de copia y Cartuchos alternativos para otras marcas. He trabajado en esta Compañía hasta la subrogación de la misma a ANTALIS IBERIA.

Junio/05-Octubre/13: Gerente Canal de Distribución a nivel nacional.

- Puesta en marcha y desarrollo del Canal de venta a distribuidores.
- Formación y dirección del equipo de consultores.
- **Participación en proyecto Europeo liderado por el Director General de Europa de creación CRM. (Lean 6 Sigma)**
- **Proyecto propio Lean 6 sigma: Paso de la comercialización directa a la comercialización a través del Canal Mayorista.**
- Captación de distribuidores y mayoristas. Formación en producto a toda la red.
- Implantación y soporte al mayorista en la ejecución del plan de marketing y desarrollo conjunto de negocio.
- Cifra de negocio 12,5 millones de facturación.
- Logro: Lanzamiento exitoso de nuevos productos (prueba piloto en España exportada luego al resto de Europa).
- Logro: Creación del Go to market en España, referente de éxito a nivel Europeo.

Abril/01-Junio/05: Supervisor nacional de créditos.

- Formación y dirección equipo de cobros.
- Organización departamento. (nuevo en Xerox Office Supplies)
- Control del riesgo.
- Cierre de acuerdo con Compañía Aseguradora. (Crédito y Caución)
- **Proyecto propio Lean 6 Sigma: Recuperación cobro gastos de transporte.**
- Logros: Reducción saldos antigüedad existentes, mejora DSO's, estableciendo procesos que garantizaran la continuidad del negocio.

Septiembre/98-Enero/99 Miembro del equipo de implantación del SAP.

Diciembre/98-Abril/01 Coordinador Nacional de canal de Televenta.

- Centralización actividad de los cuatro centros de televenta existentes en España en Madrid.
- Selección, formación y dirección equipo de televendedores.
- Logros: Consecución de objetivos de venta e incremento notable del número de clientes de la Compañía.

Enero/92 – Diciembre/98 Coordinador de centro de Televenta y Call Center Zona Norte.

- Implantación centro.
- Selección y formación de televendedores y teleoperadores.
- Desarrollo del Canal de televenta en la Compañía.
- Control de precios, desarrollo de campañas y estrategia de venta.
- Logros: Consecución de objetivos y firma de nuevos acuerdos con grandes clientes.

Enero 91 – Diciembre/91 BANKINTER – Auxiliar Administrativo-Comercial. Banca Comercial-

- Responsabilidades de administración y comerciales en Agencia Urbana.