

ID-7573

18 de Abril de 1977

Arroyo de la Encomienda



Comercial con 18 años de experiencia en **el sector de alimentación, hostelería y seguridad**. Orientada a consecución de objetivos, autogestión y trabajo en equipo.

Años	Empresa	Puesto	Ámbito
2015- actual	BERLYS	AGENTE COMERCIAL	Valladolid
2014-2014	MONSTER (Grupo Osborne)	PROMOTOR HORECA	Valladolid
2013 - 2013	RON LEGENDARIO	PROMOTOR HORECA	Castilla y León
2012 - 2013	EL NORTE DE CASTILLA	ASESOR COMERCIAL	Valladolid
2008- 2012	PREVENT SEGURIDAD	ASESOR COMERCIAL	Castilla y León
2005 - 2008	CODERE	COMERCIAL HORECA	Castilla y león
2004 - 2005	YUDIGAR	ASESOR COMERCIAL	Burgos y Soria
2003 - 2004	DISCALESA	COMERCIAL PREVENTA	Valladolid
2001 – 2003	GRUPO MAHOU SAN MIGUEL	PROMOTOR HORECA	Nacional

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN TÉCNICA

- **DIPLOMADA EN RELACIONES LABORALES** en E.U. RELACIONES LABORALES de Valladolid.2001
- Curso en **Técnica Comercial: Motivación, Negociación y Comunicación**, impartido por CODERE. 2007.
- Curso de **Jefes de Equipo y Técnicas de reclutamiento y selección**; impartido por Grupo Inmark. 2003
- Curso de **Técnicas de Venta y Negociación**, impartido grupo Inmark. 2002.
- Curso de **Inglés atención al público**, impartido por la Junta de Castilla y León. 2002

LOGROS PRINCIPALES

- Participación en el desarrollo y establecimiento del departamento comercial de captación en Codere Castilla y León, participando en la formación de los comerciales incorporados al proyecto.
- Captación de grandes cuentas para la empresa Prevent como Segopi S.L., Paher, Cámara, Hormigones Horo, Cve y Biotran.
- En el primer año de trabajo en codere, séptima en el ranking nacional de comerciales.
- Recuperación de clientes perdidos y ampliación de cartera consiguiendo objetivos de venta en el primer año de trabajo en Berlys, con un crecimiento de la zona de 14% en 2016.

EXPERIENCIA LABORAL AMPLIADA

- **Agente comercial para Berlys.**
 - Recuperación de clientes y atención de la cartera de la existente.
 - Captación de nuevos clientes y negociación de condiciones.
 - Gestión de cobros.
 - Ampliación de las referencias de compra del cliente y asesoramiento de producto. Argumentación sobre el surtido y control de Stocks y precios de referencias.
 - Exploración de necesidades del cliente en cada visita para aplicar la correcta estrategia de marketing consumo medio del cliente o potencial cliente.
 - Incidencias sobre los productos de la marca en el punto de venta así como de información que aporte valor añadido a la firma.
 - Detección de necesidades, oportunidades de negocio, seguimiento de la competencia, tendencias, etc.
- **Promotor Horeca de la marca Monster (Grupo Osborne)**
 - Campaña de posicionamiento y visibilidad de nuevo formato para Horeca.
 - Acompañamiento de la red de preventa del distribuidor.
 - Gestión de pedidos.
- **Promotor Horeca de la empresa Ron Legendario- Eurovendex.**
 - Acompañamiento a los distribuidores.
 - Implantación y refuerzo de la imagen de la marca en canal Horeca.
 - Cercanía y servicio a distribuidores, preventas y clientes del canal Horeca.
 - Gestión de pedidos en el PDV.
- **Asesor comercial de la empresa El Norte de Castilla.**
 - Captación de clientes con visitas puerta fría, concertación telefónica.
 - Gestión de la cartera de clientes.
 - Planteamiento y negociación de propuestas de publicidad en los sectores de bebidas, bodegas, alimentación, agrario, finanzas y seguros.
 - Negociación de condiciones con clientes **Oferplan**.
- **Asesor comercial de la empresa Prevent Seguridad.**
 - Captación de nuevos clientes y mantenimiento de la cartera
 - Gestión de recursos, sustitución equipos y cobros.
 - Negociación de propuestas para pequeñas y medianas empresas.
 - Planteamiento de propuestas adecuadas al cliente. Alarma, CCTV, barreras de seguridad y vigilancia presencial.
 - Gestión administrativa (gestiones en policía, bancos, y documentación)
 - Cobros de impagos.
- **Comercial Horeca para la empresa Codere.**
 - Captaciones de nuevos locales, competencia y locales sin máquinas.
 - Negociaciones de propuestas económicas para la instalación de máquinas recreativas tipo B en los locales.
 - Seguimiento de la competencia.
 - Repórter incidencias de los clientes.
- **Comercial para la empresa Yudigar Castilla y León S.L.**
 - Venta de mobiliario para comercios.
 - Proyectos de locales comerciales.
 - Negociación de condiciones con los clientes.
- **Comercial para la empresa Discalesa (Distribuciones de Castilla y León S.A.),**
 - Venta de cerveza San Miguel, Font Vella, Zumos Pago, Señorío de Nava, etc...., r
 - Preventa de la ruta de clientes.
 - Gestión de la apertura de nuevos establecimientos para la introducción de las referencias de la cartera.
- **Ejecutiva comercial para el Grupo Mahou-San Miguel.**
 - Captación de nuevos clientes para el distribuidor.
 - Potenciación del mercado ampliando el surtido del cliente.
 - Acompañamiento de los preventas.
 - Gestión de los distribuidores de la zona ayudándoles a cubrir sus objetivos.
 - Repórter diario de incidencias tanto de los clientes como de los distribuidores.