

CURRICULUM VITAE



Nombre: Dolors
Lugar y fecha de nacimiento: Barcelona 14 de junio de 1970
Población: 08860 Castelldefels
Provincia: Barcelona

Experiencia Profesional



Desde noviembre 2023 hasta junio 2024

**Asesor comercial área de Barcelona, Baix Llobregat, Anoia, Lleida
Clínicas independientes.**

Responsable de una cartera de clientes, implementando el plan de negocio establecido por Distrivet, tanto en medicamentos, nutrición, instrumental veterinario, y marca propia covetrus.



ALBET S.L.U

Desde 1 de mayo del 2017 hasta octubre 2023

**Asesor comercial área de Barcelona, Baix Llobregat, Penedes en Pets Shops,
Consultas veterinarias.**

Responsable de una cartera construida desde cero en el área de Barcelona implementado un plan de Negocio tanto en nutrición, nutracéuticos y medicamentos. Todo ello orientado a cada tipología de cliente, con el porfolio de Albet tanto en veterinarios, Pets Shops, residencias caninas, criadores.



AGRINOVAVILA S.L.

Desde enero 2016 hasta Diciembre 2016

**Delegado comercial área de Barcelona, Baix Llobregat y Terrassa en tienda especializada y
consultas veterinarias**

Responsable de una cartera activa en la zona de Barcelona, Baix Llobregat y Terrassa implementando un nuevo proyecto para introducir una nueva alimentación para Mascotas (Brit Care) además de todos los productos que como mayoristas distribuyen Agrinovavila.



ROYAL CANIN DISTRIBUCIÓN

Desde diciembre del 2000 hasta noviembre 2015

Gestor comercial área de Barcelona en tienda especializada y consultas veterinarias

Responsable de una cartera activa de clientes en la zona de Barcelona centro, Castelldefels y Terrassa, implementando la estrategia y el plan de negocio en cada punto de venta, siendo las funciones principales el seguimiento de clientes, formaciones, escaparates promocionales hechos a medida, prospección, promociones específicas para cada punto de venta gestión de rapeles y colaboraciones. Durante esta etapa he estado llevando diferentes proyectos como nuevos canales que incluían farmacias, parafarmacias y herboristerías. Un segundo proyecto sólo con Gardens consiguiendo mejor posicionamiento y la cifra de venta en esta última tipología de cliente

Periodo de junio de 2006 hasta Mayo 2009

Gestor comercial cartera de criadores

Gestión de la cartera activa de criadores, residencias caninas y clubs de agility. Prospección de clientes potenciales en el área de Barcelona y alrededores, manteniendo la cuota de la marca en éstos, desarrollando negocio, siendo las funciones principales el seguimiento de clientes, formaciones y asistir a los diferentes eventos que en el canal se realizan. Conseguimos mantener la cartera en positivo actualizarla y darle un nuevo enfoque consiguiendo captar nuevos prescriptores, nuevos clubs de agility y residencias caninas

Periodo de Diciembre del 2000 hasta junio 2006

ADV administración y ventas

En los comienzos de Royal Canin Barcelona, gestionaba los pedidos a plataforma, recepción de llamadas entrantes y telemarketing gestionando la cartera junto con el responsable del área de Barcelona. Durante esta etapa conseguimos llegar a objetivos todos los años, aportando un crecimiento significativo dentro del grupo.



EL CORTE INGLES

Periodo de Mayo de 1995 hasta Diciembre 2000

Atención al cliente

Atención al cliente, pasando después a tienda donde estuve en firmas como Guy Laroche, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, haciéndome cargo de pedidos, colocación del material según el merchandising de cada firma.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Curso 1985- 1990	Técnico Informático Administrativo FP2º finalizado.....Academia Montserrat Barcelona. EGB finalizado en Escuela Labor Barcelona.
------------------	---

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA



Conocimientos

- E-Commerce ESIC
- Negociación avanzada ESIC
- Gestión del tiempo ESIC
- Planificación y organización de la gestión comercial OVERLAP
- Desarrollo de clientes con potencial ESIC
- Creatividad e innovación ESIC
- Cierre de ventas y resolución de objeciones OVERLAP
- Vendedor-asesor más allá de la venta ESIC
- Más allá de la venta ESIC
- Influencia y persuasión ESIC
- Herramientas estratégicas para la fidelización ESIC

INFORMÁTICA

- Microsoft Office
- Navision
- SA4
- CRM
- Lotus Notes

IDIOMAS

Castellano: Nivel nativo

Catalán: Nivel nativo hablado y escrito

Francés: Nivel conversación básico

Permiso de conducir: B