

I r i n a R .

E x p o r t M a n a g e r

Barcelona

F O R M A C I Ó N

- **Máster: Dirección, Organización y Negociación Comercial**
– Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona
- **Máster: Administración y Estrategias Empresariales**
– Escuela de Negocios y Administración de Empresas ASEBUSS, Bucarest
- **Licenciatura - Comercio**
– Universidad Estudios Económicos de Bucarest
- **Level 3 Award In Wines, Distinction - Wine & Spirit Education Trust, London**

P E R F I L

Export Manager multilingüe con una larga experiencia en el comercio internacional y amplios conocimientos de los canales distribución en varios países. He definido con éxito estrategias comerciales según cada mercado y he conseguido un fuerte crecimiento comercial internacional. Profesional analítica y autónoma, tengo experiencia demostrada en la negociación y cierre de contratos internacionales, desarrollo de productos a medida y gestión red de distribución.

E X P E R I E N C I A P R O F E S I O N A L

Logros:

- Triplicado las ventas de exportación en volumen y cuadruplicado las ventas de exportación en valor (7 años);
- Dirigido el proyecto de desarrollo de nuevos productos para el canal de retail de Bélgica – el producto con más éxito de mi portafolio (volumen anual de ventas: 1 millón unidades);
- Apertura de nuevos mercados – Rusia, China, Japon, Rumania;
- Aumento significativo del peso de las exportaciones en las ventas totales (de 25% a 65%);
- He asegurado una rentabilidad positiva de las inversiones un año después de abrir una nueva sucursal.

International Trade Consultant – mercados europeos

Barcelona: Julio 2019 – presente

Londres: Enero 2014 – Julio 2019

Asesoramiento integral en todas las fases del proceso de exportación.

Investigación exhaustiva de los mercados estratégicos, análisis de la competencia por área geográfica, desarrollo de relaciones comerciales, participación en las ferias relevantes del sector.

Asesoramiento para los productores de los canales de distribución apropiados en cada mercado.

Intermediación de ventas de vino a granel (Reino Unido, Alemania, Rumania, España). Catas y presentaciones.

Selección y evaluación de gamas de vinos.

Export Manager

COVIDES VIÑEDOS Y BODEGAS, Vilafranca del Penedès

Septiembre 2006 – Diciembre 2013

He dirigido la actividad comercial de exportación de vino embotellado en 30 países: facturación, márgenes y rentabilidad.

Elaboración, optimización e implementación del plan de acción a medio plazo:

I r i n a R .

E x p o r t M a n a g e r

I D I O M A S

Inglés	– bilingüe
Español	– bilingüe
Rumano	– lengua materna
Catalán	– nivel medio
Francés	– nivel básico

S O F T W A R E

Microsoft Office: Word, Excel,
PowerPoint
Adobe Acrobat

- Prospección y análisis de mercado, definición de las estrategias de acción según el mercado y el canal de distribución; elaboración de presupuesto, implementación comercial.

Desarrollo de nuevos productos y posicionamiento de marca: Reino Unido (BOOKER, Thresher), Irlanda (Musgrave), Bélgica (Carrefour), Rusia (Metro), Países Bajos (Jumbo), Dinamarca, Japón, **USA**, Israel.

Gestión del área comercial internacional:

- Negociación de acuerdos internacionales con distribuidores (en el canal on-trade) y key accounts (en el canal off-trade);
- Participación en las ferias internacionales del sector: Food & Hotel Shanghai, PRODEXPO Moscú, FOODEX Tokyo, ALIMENTARIA Barcelona, PROWEIN Düsseldorf, VINEXPO Bordeaux, London Wine Fair.

Export Manager

WUTO SUMINISTROS, Barcelona

Diciembre 2005 – Septiembre 2006

Dirección del departamento de exportación de un fabricante de herramientas.

Definición de la política comercial de exportación.

Seguimiento de la facturación y de la contribución marginal por país, producto y cliente.

Búsqueda y selección de nuevos mercados en función del potencial comercial, de la rentabilidad, de la accesibilidad del mercado y del riesgo.

Fidelización de las cuentas asignadas, visitas comerciales, participación en ferias internacionales (Köln).

Desarrollo de productos a medida.

Supervisión de la documentación de exportación.

Export Area Manager

EURO Group ROMANIA S.A., Bucarest

Febrero 2001 – Diciembre 2003

Euro Group elabora y comercializa: aguas minerales, embutidos, vinos y bebidas alcohólicas.

Gestión de las cuentas de exportación en los mercados designados: Europa Central y del Este, **Canadá** (LCBO), Israel, Japón.

Implementación del plan de marketing y ventas.

Negociación y cierre de contratos internacionales.

Prospección y análisis de las tendencias del mercado, de los competidores y de sus técnicas de venta.

Gestión de proyectos interdepartamentales desde las oficinas de Viena y Bucarest.

Participación en las ferias internacionales (FOODEX Tokio, ANUGA Köln, VINEXPO Bordeaux, VINEXPO New York, PROWEIN Düsseldorf).