



Jacqueline Correa Herrera

Teléfono: 642 093 168

Carnet de Conducir: B

jacquelinecorreaherrera@gmail.com

Zaragoza

Soy Licenciada en Empresariales, Experta en Desarrollo de Negocio con un MBA en Administración y Dirección de Empresas con amplia trayectoria y experiencia, desarrollando líneas de Negocios en Empresas, expansión y crecimiento, además del Desarrollo de Productos y Servicios B2B y B2C, Atención a Proveedores, Distribuidores y Clientes en conjunto el Negocio Online de la Empresa

Experiencia Profesional

• RENTOKIL – INITIAL ESPAÑA

Feb 2023 – Actualidad

Consultor de Higiene

Generar nuevas oportunidades de negocio en los diferentes mercados
Preparación y seguimiento de los presupuestos presentados hasta llegar acuerdos comerciales
Implementar planes de acción y mantener actualizados sobre productos y servicios de la compañía
Realizar inspecciones de higiene orientados a la mejora en sus instalaciones
Resolución de incidencias y elaboración de informes

• POWEN (ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA)

Oct 2022 – Feb 2023

Técnico Comercial

Visita a cliente residencial con interés por el servicio citas concertadas, referenciadas y cualificadas
Asesoramiento sobre las ventajas: eficiencia, ahorro energético, económico y cierre de acuerdos
Ampliar y desarrollar la cartera y agenda propia de clientes potenciales
Manejo CRM, Paquete Office

• WANDATEL (GRUPO MASMOVIL)

Mar 2022 – Oct 2022

Gestor Punto de Venta

Formación en Productos como herramienta de ventas dispuestas a los PDVs
Prospección y captación de puntos de venta en Telecomunicaciones
Gestionar las rutas y clientes para su correcta organización dentro del área de acción
información de ofertas, y control del PLV vigente
Mejorar la productividad y alcanzar los objetivos comerciales
Informe de lo acontecido en CRM Empresa

• NORTH MARKET S.L. (ANIDIA)

Jul 2020 – Ene 2022

Gestor Punto de Venta

Visita a tiendas Retail para la correcta información y asesoramiento
Contactar con los jefes de tienda y comerciales para la venta de servicios a clientes
Energías Renovables (Solar Fotovoltaica – Gas Natural)
Captación, Información, Venta y Seguimiento de todos los servicios hasta la correcta instalación
Presupuestos y Replanteos acorde a las necesidades del cliente
Área de Comercialización todo Aragón
Manejo CRM, Paquete Office y Fin4 Retail

• **DIGITAL HAND MADE**

Nov 2019 – Abr 2020

Departamento Marketing Comercial

Acciones y trabajos de relación con Proveedores, Distribuidores y Clientes
Captación de datos – Leads
Atención Clientes y labores administrativas (manejo de office)
Desarrollo en RRSS - LinkedIn
Gestión Negocio en CRM Empresarial (Suma)
Organización Evento Empresa (Webinar)

• **ESTUDIOS FORMATIVOS**

Feb 2019 – 2020

Con el fin de mejorar mis capacidades en el Desarrollo de Negocio y crecimiento profesional estoy cursando estudios de varias disciplinas:
Desarrollo Negocio en entorno Online
Social Media Marketing en el Comercio
Mejoras en la Dirección Empresarial

• **ZADISA DISTRIBUCIONES**

Jul 2018 – Ene 2019

Gestor de Negocio

Prospección, Captación y Apertura de Clientes Nuevos a puerta fría (Gestión de ofertas y pedidos de Venta)
Introducción de Referencias y Desarrollo de Nuevos productos (Asesoramiento a los mismos)
Material PLV y merchandising en Punto de Venta
Seguimiento y Consolidación de la Cartera creada (Resolución de Incidencias)
Coordinación y Salidas al mercado con Comerciales de la Distribuidora
Colaboración con las diferentes casas comerciales para introducción de sus marcas
Reporte a la Dirección Comercial de los resultados obtenidos

• **GRUPO MAHOU – SAN MIGUEL**

Mar 2014 – Abr 2018

Gestor de Desarrollo Negocio Hostelería y Distribución

Negociación, Seguimiento y Cierre de Acuerdos Comerciales
Gestión y Colaboración con Distribuidores (Zaragoza y Provincias)
Implementar Promociones y Actividades para el desarrollo de las ventas (Descuentos especiales, Apoyos en el establecimiento, Merchandising, Tiraje, Catas)
Contacto directo con clientes, Desarrollo e Introducción de nuevas referencias
Captación y Apertura de Nuevas Cuentas (Campos Deportivos, Eventos y Fiestas)
Cumplimiento de los Objetivos establecidos
Reporte y Análisis de Actividades y Mercado en CRM- Salesforce

• AGUAS DE SOLÁN DE CABRAS (GRUPO OSBORNE)

Jun 2009 – Mar 2014

Gestor Desarrollo de Negocios- Distribución

Presentación de Promociones, Ofertas y Seguimiento de las mismas con Apoyo a los Distribuidores a mi cargo (Zaragoza, Aragón, Lleida y parte de Cataluña)
Prospección y Captación de Clientes Nuevos (Seleccionar Restaurantes de Nivel para Imagen de marca)
Penetración en Mercados y Grandes Superficies como Grupo IFA, Supermercados Michel Ángelo, Tiendas Alimentación
Potenciar Marca e Imagen, Desarrollo de Nuevos Productos y Merchandising
Asistir a Ferias y Eventos de la Marca (Premiaciones, Ferias Alimentarias, Eventos Deportivos)
Análisis del Entorno y reporte al Jefe de Zona de lo acontecido

• FRILESA (TOP GEL) Lleida

Feb 2006 – Jun 2009

Gestor Comercial

Mantenimiento de la Cartera (Gestión de Ofertas)
Captación Apertura y Fidelización de Clientes (Asesoramiento de los productos y elaboración de Menús)
Introducción de Pedidos y Manejo de PDA
Control y Cobro de Clientes
Promociones y Ofertas en Punto de Venta

Estudios y Licenciaturas

2005-2006	MBA Master en Administración y Dirección de Empresas Escuela Europea de Negocios Columbus I.B.S Zaragoza
1997-2000	Diplomado en Administración de Empresas Universidad Ricardo Palma Lima-Perú

Otros Estudios

2020	Denominación de Origen Calificada D.O. Ca Rioja Wine Academy
2020	Marketing y Reputación Online Master D
2019	Herramientas WEB 2.0 Qualitas Management S.L

2019	Social Media Marketing en Comercio Eurofor Centro de Formación
2019	Curso Dirección Empresarial Formatel
2018	Dirección Comercial y Ventas Escuela de Negocios EFEM

Informática Avanzada de Gestión de Empresas ERP, CRM

Idioma Ingles Medio