



LAURA COTANDA 15/4/1977

CONTACTO:



687550441



lauracotanda@gmail.com



C/Castillo de la Serrezuela N1 .
Dos Hermanas (Sevilla)

PERFIL PROFESIONAL

- Profesional en ventas con más de 20 años de experiencia en la gestión de carteras de clientes y en la expansión de negocios, enfocada en mi última etapa en el canal HORECA Y ALIMENTACIÓN. Apasionada por la fidelización de clientes, la identificación de nuevas oportunidades comerciales y el desarrollo de equipos de ventas de alto rendimiento. En mi rol actual en Coca-Cola, lidero la implementación de estrategias comerciales para maximizar el crecimiento en el sector para alcanzar y superar los objetivos establecidos.

FORMACIÓN

- Grado en Comercio y Marketing (2001 - 2006) - CEM

INFORMACIÓN:

- Carnet de conducir
- Coche propio
- Disponibilidad para viajar

LAURA COTANDA

COMERCIAL

EXPERIENCIA

CANAL HORECA Y ALIMENTACIÓN

Coca-Cola (Albariza) Mayo 2023 - Actualidad

- Gestión y preventa: Desarrollo e implementación de estrategias comerciales enfocadas en el sector, gestionando cuentas clave de restaurantes, cafeterías y hoteles para maximizar las ventas.
- Captación de nuevos clientes: Identificación de oportunidades de negocio y establecimiento de relaciones comerciales sólidas con nuevos clientes del sector y nuevas aperturas. Aumentando en un 20% la cartera en el primer año,
- Seguimiento y fidelización: Análisis constante de la satisfacción del cliente y ajuste de estrategias comerciales para asegurar la retención y crecimiento continuo de la cartera de clientes.

Quesos Vázquez 2021 - 2023

- Gestora de Clientes & Desarrollo Comercial
- Gestión y expansión de la cartera de clientes del sector, asegurando que las necesidades de restaurantes, hoteles y cafeterías fueran satisfechas de manera óptima.
- Fidelización y captación: Desarrollo de relaciones comerciales duraderas y personalizadas con clientes clave en el sector.
- Formación y liderazgo de equipo: Implementación de programas de formación para el equipo comercial, asegurando que alcanzaran sus metas de ventas anuales, mejorándolas en un 18%

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Bahialandia 2019 - 2021

Responsable de Eventos – Sevilla

- Coordinación de eventos con la Administración Pública y grandes empresas.
- Gestión de relaciones con clientes y proveedores clave.
- Formación de un equipo para la gestión eficiente de recursos durante eventos y la atención al cliente.

SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Vodafone, Movistar Y Orange

2006 - 2019

Responsable de Ventas & Atención al Cliente

- Gestión de grandes cuentas, fidelización de clientes y venta de productos de telecomunicaciones.
- Coaching de equipos comerciales en técnicas de ventas y atención al cliente. Teniendo significativos éxitos en la productividad de los equipos y la cohesión corporativa.
- Supervisión de la fuerza de ventas y consecución de metas individuales y grupales.
- Formación de equipos comerciales: Entrenamiento y desarrollo de un equipo de ventas orientado a resultados, mejorando sus habilidades en negociación, atención al cliente y técnicas de venta.