



**ID-47365**

28041, Madrid

### **Resumen**

Mi desarrollo personal ha transcurrido en varias empresas de sectores diversos, sobre todo, alimentación. Tengo bastante experiencia en grandes cuentas, siempre he atendido a empresas relevantes dentro del sector. Cabe destacar mis dotes comunicativas.

### **Actitudes**

Capacidad de tomar decisiones. Facilidad para trabajar en equipo. Persistencia y constancia para obtener los resultados esperados. Buena capacidad de comunicación tanto verbal como escrita. Ser una gran apasionada por el trabajo que desempeño.

Actitud positiva hacia la vida y el trabajo. Confianza. Facilidad de relacionarme con los demás. Adaptabilidad.

### **HISTORIA LABORAL**

- **06/2018 – Desarrollo Empresariales IGEL, SL (Ambientair)**

KAM Nacional: desempeñando el cargo de cuentas nacionales, tipo Alcampo, Sabeco, Corte Inglés, E Leclerc, Dinosol, entre otras.

Definiendo e implementación junto con la Dirección de la estrategia comercial para las cuentas del canal hipermercados.

Negociación de acuerdos comerciales con las centrales de los clientes.

Planificación de objetivos de las cuentas del canal.

Análisis de datos de las ventas del canal para la mejora de resultados.

Desarrollo de propuestas comerciales y presentación de las mismas.

Creación, formación y coordinación de equipos para Hipermercados y mercado tradicional.

- **02/2005 – 06/2018. Lekkerland España, SL.**

KAM Nacional: desempeñando el cargo de cuentas nacionales. Llevando cuentas tipo Cinesa, Cines Abaco, Cinesur, Unión Cine Ciudad, Autogrill, Cepsa, Shell, Albie, Aldeasa, Corte Inglés, entre otras.

Detectar oportunidades de negocios y ampliar el porfolio de clientes

Negociación de acuerdos comerciales con las centrales de los clientes.

Planificación de objetivos de las cuentas del canal.

Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas Nacionales

Desarrollar e implementar las campañas de marketing y las políticas de precios

Análisis de datos de las ventas del canal para la mejora de resultados.

- **03/2001 – 06/2005. Perfetti Vamelle**

KAM Regional: responsable de los mayoristas

Captar y negociar con clientes detallistas.

Control y seguimiento de Objetivos de Ventas y Presupuesto asignado

Liderar el equipo comercial para la consecución de objetivos (12 comerciales)

- **04/1996 – 03/2001. Damel Iberia, S.A**

KAM regional: Gestionando los Distribuidores y la zona de ventas asignada.

Captar y negociar con clientes detallistas.

Control y seguimiento de Objetivos de Ventas y Presupuesto asignado.

Liderar el equipo comercial para la consecución de objetivos (6 comerciales)

- **04/1994 – 04/1996. Nora Comunicación, SL**

Agente inmobiliario.

Captación y venta de inmuebles.

- **01/1989 – 01/1992. Comercial Moto Madrid**

Administrativa comercial: Venta de motocicletas, recambios y accesorios.

Introducción de datos contables en el sistema informático de la empresa para su posterior análisis en el departamento de cuentas.

Agenda del Director Comercial y elaboración de informes para la dirección.

## **Formación**

2007 – Dirección de equipos: BEST Business Planners: Planes de Negocio

Barna Consulting Group (Barcelona)

1986 - Título de Bachillerato

Matter Purissima (Madrid)

## **Éxitos Profesionales**

Gran cartera de importantes clientes que he conseguido, gestionado y mantenido en el tiempo.

## **Información Adicional**

COMPETENCIAS COMUNICATIVAS: buenas dotes comunicativas adquiridas durante mi experiencia como KAM de ventas.

COMPETENCIAS RELACIONADAS CON EL EMPLEO: excelente capacidad organizativa y resolutive.

COMPETENCIAS INFORMÁTICAS: buen manejo de programas de Microsoft Office.

OTRAS COMPETENCIAS: pintura al óleo.

Permiso de Conducir: B1.