

Elena Barragán Delgado

DNI: 53105700 B

Madrid. Nacimiento: : 25/01/1976

C/ Ámsterdam nº22 chalet 28890, Loeches (Madrid)



607994966



helena-barragan@hotmail.com

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Técnico Especialista Administrativo y Comercial cursado en el Instituto Al-Qadir de Alcorcón (Madrid) durante los años comprendidos entre 93/97.

CURSOS REALIZADOS

- *Inglés ciclo elemental de la E.O.I. de Alcorcón año 97.*
- *Instructora FEDA Ciclo Indoor realizando estudios teóricos y prácticos convocados en la delegación de Madrid por parte de dicha federación sobre los Fundamentos Biológicos de la Motricidad Humana (25 h. presenciales y 75 on-line) realizado en el año 2012.*

EXPERIENCIA LABORAL

2021 - 2024. Gestora Regional Canal HORECA “RENY PICOT”

- Gestionando grandes superficies, contratación de personal para diferentes campañas de promoción de lácteos, mantequilla, quesos, postres, natas.
Implantación de nuevas referencias que los clientes no consuman.
- Prospecciones para captar nuevos clientes, gestión de restaurantes y cadenas de hoteles (Grupo LaLaLa, Grupo Salvaje, Grupo Smartrental, CR7 Pestana, Hyatt, Thomsom, Wellington, Novotel, Grupo la Jaula, etc..).
- Gestión de grandes cuentas como Hiper Usera, Hermanos López Pasteleros, Los Norteños, etc. Distribuidores, gestión de cuentas, promociones y rappels a final de año, clientes como El Obrador de Goya, Alidul, Distdidul, Comercial Frías, Pastelcentro, Seish Palmeras.

Mayo 2021 - Noviembre 2021. Ejecutiva Comercial “SELING CONSULT (GALLINA BLANCA)”

- Gestión de clientes del Grupo Disbesa, introducción de referencias y creación de clientes.

Abril 2019 - Mayo 2020. Ejecutiva de Cuentas “EDENRED CEDIDA POR SALESLAND”

- Comercial para la implantación de una nueva app, ticket restaurant, realizando visitas a restaurantes, gimnasios y hoteles que trabajen con Edenred (Ticket restaurant) y diferentes fundaciones para que puedan realizar sus pedidos a través del móvil o web pudiendo realizar los pedidos para comer antes de desplazarse al sitio elegido por el cliente para comer. Instalación del dispositivo para poder realizar los pedidos y explicación al cliente del funcionamiento del mismo. Reporte diario de visitas y clientes conseguidos. Prospecciones a aquellos clientes que desconocen el servicio que ofrece esta posibilidad.

Noviembre 1998 - Enero 2018. Agente Comercial “CALIDAD PASCUAL, S.A”

- Gestión de Grandes Cuentas y formación de nuevos comerciales.
- Elaboración de planes de mercado y crecimiento de ventas por cliente.
- Seguimiento de objetivos y reporte de resultados al jefe de equipo.
- Diseño de promociones y planes de venta personalizados por cadena.
- Implementación de acciones en punto de venta y coordinación con jefes de sección.
- Preparación y presentación de campañas promocionales a clientes clave.