



ANNA RODRÍGUEZ PRIETO

Gestora Comercial - Foodservice y canal Industrial

IMPULSANDO VENTAS, CONSTRUYENDO RELACIONES

656980990

anarodriguezprieto@gmail.com

Llanera- Asturias

FORMACIÓN ACADEMICA

Instituto Politécnico N1 Gijón

1995. Técnico Superior en Programación
Informática.

1992. Técnico Superior en Hostelería y
Turismo.

COMPLEMENTARIA

2020- Actualidad. Habilidades de
Comunicación y Liderazgo. Toastmasters
Spanish Bilingual SF

2024. Máster en dirección y Gestión del
Sector Hostelero y Restauración.
Unidema.

2024. Coaching, Grupo Carac.

2020. Practitioner PNL. Dart
Human&Business School.

2018. Desarrollo Personal y Orientación
Profesional. Civsem.

2019. Máster en Gestión Comercio y
Ventas. Actividades de Marketing. Mm
Formacion.

COMPETENCIAS

Idiomas

Inglés, nivel B2.

Portugués, nivel A2.

Francés, nivel A1

Gallego, lengua natal.

Digitales

Microsoft Office, nivel intermedio.

Herramientas: Wordpress, Canva.

Manejo avanzado de RRSS y su
programación.

Conocimientos en IA.

Soft

Habilidades excepcionales de
comunicación.

Liderazgo eficaz de equipos.

Disciplinada y metódica en mi
desempeño.

Capacidad de compromiso y alta
responsabilidad con el puesto.

Orientación a resultados.

EXPERIENCIA LABORAL

Ventas

Gestora Responsable Food Service

Gestión de clientes de hostelería: captación,
desarrollo y fidelización canal HORECA

· Formación de equipos.

· Análisis de mercado

2025- Actualidad. GB Foods.Asturias

Gestora Responsable Food Service y canal Industrial

Competencias

· Gestión de clientes industriales y grandes cuentas de hostelería: captación,
desarrollo y fidelización canal HORECA e industriales.

· Demostraciones técnico-comerciales.

· Formación de equipos.

· Análisis de mercado y elaboración de informes estratégicos.

· Gestión y coordinación de Kitchen Academy.

2019-2024. Calidad Pascual, Madrid.

Responsable de Zona norte.

Logros: elevación de la productividad del equipo; incremento de ventas
hasta en un 200%.

Promotora/Comercial Alimentación y Horeca

Competencias

· Gestión y optimización de cartera de clientes (presencial y telefónica).

· Implementación de estrategias de captación y desarrollo de nuevos
clientes.

· Gestion de grandes cuentas y fortalecimiento de relaciones comerciales
clave.

· Responsable de desarrollo y promoción de producto.

· Análisis de datos comerciales

· Apoyo a equipo comercial.

2000-2019. Qualianza (Pascual).

1998-2000. Calidad Pascual.

Otras experiencias

2024- Actualidad. Creadora y Gestora de Contenido de blog En Cuerpo y Alma.

Proyecto de Divulgación sobre la Alta Sensibilidad (PAS).

Competencias

Gestión de proyecto y creación de contenido

Construcción y administración de comunidad activa en RRSS.

Comunicación y divulgación.

Liderazgo de equipos y coordinación de proyectos en colaboración con
psicólogos y profesionales del ámbito, a fin de mejorar el impacto del
contenido publicado.