



ID-59540
ELISABET

SALES AREA MANAGER

BREVE DESCRIPCIÓN

Trabajando como comercial desde el 2017 en distintos sectores, me considero una profesional dinámica, con gusto por el trabajo en equipo, empática y con dotes comunicativas. Siempre motivada en seguir aprendiendo y creciendo junto con la organización.

DATOS PERSONALES



Donostia - San Sebastián,
Guipúzcoa

EDUCACIÓN

Máster en International Cooperation and Development (en inglés)

Università Cattolica del Sacro Cuore | Milán, 2013

Licenciatura en Administración y Dirección de empresa

Universidad de Deusto | San Sebastián, 2012

IDIOMAS Y OTROS DATOS DE INTERÉS

- ✓ Inglés (Nivel medio - alto)
- ✓ Italiano (Nivel alto)
- ✓ Euskera (Nivel medio)
- ✓ Francés (Nivel bajo)
- ✓ Carnet de conducir B, A y A2.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Export Area Manager - Italia

INDUSTRIAS BETIK | Septiembre 2022 - Actualidad

Responsable de exportación en Italia:

- Definición del plan de acción
- Dirigir y coordinar las funciones comerciales
- Apertura de nuevos clientes/mercado por zonas geográficas
- Búsqueda y contratación de agentes comerciales
- Creación de estrategia comercial por país
- Gestión y seguimiento de pedidos
- Creación, negociación y cierre de ventas

Especialista comercial en Marketing Promocional

PROMOCIONES HAIZEA, SL | Octubre 2021 - Junio 2021

Desarrollo del departamento comercial:

- Mantenimiento y seguimiento de grandes cuentas
- Búsqueda de nuevos clientes
- Seguimiento de campañas online y offline
- Responsable de la cuenta "seller" de Amazon
- Creación de propuestas de campañas de marketing promocional.
- Gestión de compras y ventas de campañas promocionales

Export Sales Manager - Responsable del departamento comercial

FUTURE INTERNATIONAL TRADING | Enero 2021 - Octubre 2021

Responsable del departamento comercial internacional:

- Definición e implantación de la estrategia comercial internacional.
- Seguimiento de los objetivos comerciales del departamento.
- Coordinación, desarrollo y liderazgo del equipo del departamento.
- Desarrollo del departamento: búsqueda y contratación de personal, asignación y coordinación de tareas, etc.

Field Sales

DIAGEO | Enero 2020 - Mayo 2020

Responsable de la definición e implementación de los planes estratégicos de marca en Guipúzcoa:

- Definición plan estratégico comercial (planificación operativa de los puntos de venta canal HORECA)
- Fidelización y prescripción de las marcas de DIAGEO en el punto de venta mediante palancas de consumo.
- Activación y desarrollo de planes estratégicos
- Negociación y gestión de los acuerdos de desarrollo de marca.
- Gestión de cuentas (CRM) y presupuestos.
- Planificación y consecución de eventos de marca.
- Acciones de Branding (Acuerdos de visibilidad y posicionamiento de marca).

Asesor Financiero

BILBAO VIDA (Seguros Bilbao) | Sept. 2018 - Diciembre 2019

- Asesoramiento financiero dirigido a PYMES y familias en Seguridad Social, financiación privada y consultoría en materia económico-financiera.
- Estudio económico, financiero y fiscal en base a los objetivos a corto, medio y largo plazo, elaborando planes de ahorro en función del objetivo temporal.
- Gestión de las inversiones (fondos de inversión)

Sales Manager

DAUKAT | Mayo 2017 - Sep. 2018

Representante de empresas extranjeras en España y Portugal relacionadas con el sector papelerero.

- Búsqueda activa de nuevos proyectos y clientes.
- Seguimiento de los proyectos en curso.
- Asesoramiento, instalación y puesta en marcha de proyectos.
- Servicios post-venta.