



Carla M.
Palma de Mallorca

DATOS ACADÉMICOS

- Educación primaria en Colegio Sagrado Corazón de Palma de Mallorca.
- Educación secundaria en el Colegio Luis Vives de Palma de Mallorca.
- Bachillerato orientación Artística en el Instituto de Artes y Oficios de Palma de Mallorca.
- Diplomatura universitaria Técnico en Diseño Gráfico en Escuela Superior de Diseño, Palma de Mallorca.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Desarrollador de mercado/promotor de ventas (PEPSICO SPAIN) snacking and beverages (03/17-actualidad)

Funciones

- Desarrollo de mercado detectando las necesidades del cliente.
- Prospección y ampliación de la cartera de clientes (realización y presentación de ofertas frente a la competencia.

Gestor punto de venta Canal RETAIL (MONDELEZ INTERNATIONAL) Canal retail, alimentación y gran consumo.(10/2015- 03/17)

Funciones

- GPV en ruta, mejoras en el punto de venta.
- Resolución de incidencias, control de stock, introducción de nuevas referencias, ampliación de la visualización de las marcas de la compañía con comparativo del trimestre anterior.
- Supervisión del lineal del producto, mejorando y manteniendo la presencia del mismo en este, aumento de facings e implantación de planogramas, facilitando la visualización para potenciar las ventas.
- Cumplimiento de promociones pactadas.

- **Impulsar la correcta ejecución de la actividades programadas en centrales.**
- **Proponer nuevas localizaciones del producto negociando espacios preferentes y destacados, consiguiendo grandes o pequeñas exposiciones que hagan más visibles los productos.**

Merchandiser Canal IC (MONDELEZ INTERNATIONAL) Canal IC, Canal Impulso.(10/2013-10/2015)

Funciones

- **GPV en ruta, mejoras en el punto de venta.**
- **Resolución de incidencias, control de stock, introducción de nuevas referencias.**
- **Obtener el mejor espacio en el punto de venta.**
- **Introducción de materiales PLV, con el objetivo de conseguir la visualización óptima de las marcas.**

Comercial Canal HORECA (COBEGA S.A. Coca-cola). Canal HORECA y alimentación, especialista (03/2011- 03/ 2013)

Funciones

- **Comercial en ruta, preventa, zona Norte insular.**
- **Resolución de incidencias, control de stock, introducción nuevas referencias, ampliación de ventas con comparativo del año anterior.**
- **Control y seguimiento de ventas, realización de cobros.**
- **Tareas de Gestor de punto de venta, cumplimiento de promociones pactadas con el cliente.**

Coordinadora/ Responsable Comercial (AMDIF. Agrupación Mútua). Canal seguros, especialista en salud– (12/ 2009- 10/ 2010)

Funciones

- **Coordinación, dirección y formación de equipo comercial (7-15 personas)**
- **Resolución de incidencias, trabajos administrativos, motivación del equipo, en formación continua.**
- **Control y seguimiento de ventas.**
- **Cumplimiento de objetivos.**

Ejecutiva Comercial (Racc). Canal seguros, viajes y telefonía móvil – (09/2009-09/2010)

Funciones

- **Venta y asesoramiento de seguros, viajes y nuevo canal Racc de telefonía móvil.**
- **Cumplimiento de objetivos.**

Asesor Técnico . Agencaixa (Segurcaixa Holding) La Caixa. Canal Banca y seguros – (10/2008- 06/2009)

Funciones

- Responsable de seguros de las oficinas asignadas de La Caixa, asesoramiento y venta trabajando con la cartera de clientes del banco, activos y pasivos.
- Cumplimiento de objetivos.

Jefa de equipo de Ventas. Barclays Bank. Canal financiero – 2006 - 2008

Konecta Field Marketing s.a

Funciones

- Creación, formación y contratación del equipo de venta.
- Desarrollo de la actividad como responsable de la Campaña en Palma de Mallorca.
- Control y seguimiento de las ventas a través de los comerciales.
- Cumplimiento de objetivos.

Comercial Citibank. Canal financiero – 2005-2006 Top Sales S.A.

Funciones

- Creación de la ruta comercial.
- Desarrollo de la actividad como comercial de la campaña de Tpv's para Banesto.
- Control y seguimiento de las ventas.
- Cumplimiento de objetivos.

Comercial . Madlock Bank. Canal financiero – 2004-2006 *Konecta Field Marketing s.a*

Funciones

- Desarrollo de la actividad como comercial promoción de productos bancarios.
- Control y seguimiento de las ventas.
- Cumplimiento de objetivos.

DATOS DE INTERÉS.

Idiomas

- Inglés alto (puedo expresarme y entender el idioma)
- Carnet B y coche propio.
- Informática con buen nivel usuario (Internet, windows, word, excel...)
- Cursos de técnicas de venta.
- Referencias directas (recomendaciones)
- Catalán B.