
Curriculum Vitae



Lorena Aznar
Lic. Comercialización

📍 Sa Carroca-Ibiza-07817

📞 674748622

@ lgaznar@hotmail.com

Nacionalidad: Española

ESTUDIOS CURSADOS:

Universitarios: Universidad de Morón (UM)

Lic.Comercialización-Marketing

Informática:

Microsoft Office

Business Intelligence de MicroStrategy

Classic G- Juniper

Idiomas:

Español (nativo)

Inglés B1

Italiano

Catalán A2.

Cursos:

Six Sigma Training: Entrenamiento para la Metodología Six Sigma como Green Belt
Certificada (3M)

Negociación Práctica (3M)

Customer Focus Selling (3M)

Formación Profesional de Negociación (Coca Cola Europacific Partners)

EXPERIENCIA LABORAL:

Distribuidora Rotger 2024- actual

Gestión Comercial-Ejecutivo de ventas -Desarrollo de Mercado

Representantes de Estrella Galicia Ibiza

Venta y distribución de Grandes Marcas de Vinos, Destilados y Espumosos.

Coca-Cola Europacific Partners 2022-2024

Desarrollador de Mercado-Gestión Comercial

Canal Convenience y Horeca

Desarrollo de clientes actuales e incorporación de nuevos clientes.

Planificación de rutas y visitas comerciales

Implantación de planes y promociones

Gestión de equipo comercial.

W2M 2017- 2021

Transfer & Booking Executive

Responsable del Departamento de Transfer y venta de excursiones.

Venta y gestión de grupos. Mice

Mimbi Empresa de Multiservicios 2016-2017

Incorporación, gestión y fidelización de nuevos clientes.

Gestión de alquileres turísticos y venta de servicios.

Instituto de Idiomas Ibiza 2014 - 2016

Coordinadora Comercial

Atención al cliente y ventas.

Gestión comercial. Captación de nuevos clientes

Ejecución y venta de cursos a empresas. Desarrollo de programas corporativos.

Ospegap-Seguro Médico Privado 2012-2013

Responsable de Cuentas

Clínicas Cruz del Sur (Santa Cruz- Argentina)

Ejecutiva de Cuentas (Argentina).

Makro-SHV: Supermercado Mayorista Julio 2008-2011

Jefe de Promoción de Ventas -Retail

Líder del proceso del Jornal de Ofertas

Implementación de Marca Propia (Aro) en el canal Horeca.

Desarrollo de nuevos clientes en el canal minorista.

Realización de Campañas, Concursos y Promociones para el PDV.

Gestión de equipos.

Personas a cargo: 5

Grupo Farmacias Central Oeste: 2006- Julio 2008

Responsable Dpto. Comercial

Diseño, implementación y seguimiento del Plan de Marketing.

Ejecución de acciones promocionales en los puntos de venta.

Detección de oportunidades. Análisis de ventas.

Personas a cargo: 3.

3M Argentina 2004 - Oct.2006

Dpto. Ventas Health Care:

Estrategias de Penetración de Mercados.Ventas

Venta telefónica y visita a clientes.

Análisis de la Competencia. Planeamiento Estratégico

Desarrollo de Programas de Fidelización.

Euroindex: 2003- 2004

Dpto. Comercial Delegación Valencia-España

Responsable de División de Nuevos Clientes. Captación de nuevas cuentas.

Productos Leiva S.A. – 1996 -2002

Fábrica de Galletitas y afines.

Departamento de ventas y comercialización.

Desarrollo de Clientes e incorporación de nuevos productos.