



ID-60658 Elena

26200 Logroño, La Rioja

Experiencia laboral

TRANSGOURMET IBÉRICA

05/2021 - Actualidad

Comercial Delivery GM Food. Canal Horeca

Comercial Delivery para el Cash de Miranda de Ebro, gestionando la zona de Rioja Alta y alrededores de Miranda de Ebro.

Entre mis tareas están, gestionar y ampliar la cartera de clientes. Cubrir las necesidades del cliente asegurando que le llegue lo necesario, aumentar la compra media sin reducir el beneficio, ofreciendo un servicio integral.

Gestionar los pedidos, asegurando que no falte producto, avisar al cliente en caso de rotura de stock y ofrecer una solución alternativa a la falta. Asegurar una correcta gestión de la facturación y cobros en mi cartera.

Trabajar y mantener una buena comunicación con tienda, preparadores, repartidores, aprovisionamiento y gerencia, para asegurar el mejor servicio al cliente, así como la buena gestión de la tienda.

En el tiempo que llevo gestionando la ruta he ampliado el margen de beneficio real de un 19% a un 24% e incrementado las ventas en un 12%, así como 20 nuevos clientes en la zona. Con este incremento de clientes, hemos tenido que reorganizar las rutas, con lo que se ha conseguido que tanto el reparto como la visita comercial sean más rentables.

GRUPO MAHOU - SAN MIGUEL

10/2020 - 04/2021

Gestor de Puntos de Venta Alimentación

Gestor de puntos de venta de alimentación y gran consumo en Navarra, Álava, Burgos y La Rioja.

Asegurar la correcta ejecución y aplicación en el Punto de Venta de las acciones pactadas en Central y de los acuerdos globales (surtido, espacio, precio etc.), prestando soporte y corrigiendo las incidencias detectadas, e informando posteriormente a través de las herramientas disponibles.

Negociar acciones complementarias a las negociadas a nivel global para el Punto de Venta, gestionando el presupuesto asignado a cada tienda para impulsar las ventas conforme con la política promocional establecida para el cliente.

Detectar necesidades del Punto de Venta a nivel de servicio, implantaciones y surtidos, que puedan ser una oportunidad para el desarrollo de las marcas del Grupo en el mismo con la óptica de la rentabilidad de la acción.

Realizar montaje de cabeceras en los Centros, accediendo a los almacenes de los clientes para recoger producto y siguiendo las normas e instrucciones de prevención de riesgos para el acceso a las instalaciones ajenas.

Recabar información de la competencia (plano gramas, promos, altas, bajas, exposiciones...) y ponerlo en común en el área y con su DR.

Resolver las incidencias detectadas en el Punto de Venta e informar, a través de las herramientas disponibles, de dichas incidencias y de las gestiones realizadas.

Apoyar la implantación de materiales P.L.V., promociones en el Punto de Venta etc. Con el Área de Trade Marketing, controlando el buen uso de los mismos, de las herramientas y de los recursos disponibles.

Realizar el seguimiento de plan promocional, surtido, exposiciones y lineal de nuestras marcas y compartirla con el resto del área y su DR, para apoyar el diseño del plan anual y de las acciones promocionales con los clientes.

Field Sales Representativa

Representante de ventas en canal impulso para Mars Iberia, en las zonas de Navarra, Álava, Aragón y La Rioja.

Gestión de pequeños puntos de venta en alimentación, hostelería, bazares, estancos y canal Retail en general.

Organizar rutas, visitas a clientes, acompañamiento a distribuidores, prospección de nuevo puntos de venta.

Negociar con clientes el surtido, stock, controlar pedidos y compras asegurar al establecimiento un correcto servicio y un surtido mínimo.

Negociar con los distribuidores clave el surtido y cantidad necesaria para abastecer al cliente final, asegurar que nuestro producto es el primero que ofrecen y mayor rentabilidad genera a todas las partes. Controlar las compras, ventas, un correcto almacenamiento, seguir las promos y ofertas pactadas, apoyar con material PLV, merchand.

Otro de mis cometidos era coordinar, gestionar y recopilar los datos, ventas, exposiciones, promociones de todos las tiendas de dulces de mi equipo, mía y de mis compañeros. Esos datos los recopilaba, analizaba y reportaba a mi Manager y compañeros de equipo, presentando nuestros logros y nuestros puntos de mejora.

7 ALIMENTACION 7- 06/2015 - 09/2016**Comercial canal Horeca y alimentación**

Comienzo en grupo Covalco un nuevo proyecto en La Rioja, este proyecto fue transformar un punto de venta propio que no era rentable.

Realizamos un estudio de mercado y se decidió combinar dos líneas del grupo y ofrecer en un mismo centro productos de la línea Coaliment sus supermercados y productos de la línea Cash su centros Comercio. Así nació Comarket, dando servicio al cliente final cómo hacía antes y a la vez cubrir el sector Retail y Horeca.

Un comienzo sin cartera de clientes a excepción de dos tiendas cercanas pertenecientes a la franquicia.

Busqué posibles clientes, nuevas zonas, visitaba a puerta fría los negocios cercanos presentando la nueva línea de negocio, los productos y servicios ofrecidos y a mi misma.

Realicé mucho teletrabajo, intentado concertar y concentrar las vistas para rentabilizar al máximo el tiempo y recursos.

Adecuar el surtido a la demanda de la zona, realizar cambios en la forma de gestión del centro, estudiar a cada prospecto y personalizar ofertas y promociones, conseguimos fidelizar a casi un centenar de clientes, en su mayoría hosteleros, tiendas de proximidad, comedores escolares, campings, entre otros.

Fue muy significativo también el aumento de clientes en el supermercado, vecinos que anteriormente casi no adquirían productos del supermercado se convirtieron en asiduos.

Las ventas aumentaron en un 700% en menos de 6 meses, reducimos las pérdidas llevando un control estricto de pedidos, stock y rotación de producto.

Fue un proyecto del que me siento muy orgullosa por los resultados, por lo aprendido y por el cambio de imagen que dimos al centro.

ROLLERBIKE S.L. 01/2011 - 06/2015**Gerente y propietaria**

Gestión integral de compras, ventas, pedidos, stocks, inventarios y control de cobros, pagos, gastos y beneficios.

Venta, recepción en taller, gestión de garantías y servicio técnico, atención al cliente, animación del punto de venta, implantación de productos, exposición escaparates, realización de cartelería, etiquetas, definir y promover acciones comerciales muy variadas.

- ☐ Redes sociales, radio, página Web, AdWords, Apps compras, páginas descuentos
- ☐ Eventos deportivos y colaboraciones con clubes, asociaciones, ayuntamiento
- ☐ Talleres de formación y presentaciones de productos para clientes