

Cristina

B

GESTORA COMERCIAL



Desarrollo de referencias en los puntos de venta,
Reducir y prevenir roturas de stocks.
Mejorar la venta promedio en los puntos de venta.
Negociación con centrales de compra.
Desarrollo de acuerdos comerciales. Reportes al Kam
Seguimiento de incidencias.

Análisis de la competencia.
Generar pedidos y captación de nuevos clientes.
Prospección de clientes potenciales.
Desarrollo de rutas estratégicas.
Control de branding

FORMACIÓN ACADÉMICA

Ciclo Formativo Grado Medio Bar y Restauración
2002-2003, I.E.S JOAQUÍN ARTILES

Licenciatura en Derecho.

2005-

Ulpge

Máster Enología 2016-2017

Experto en Enología técnica (ESAH)

Certificado Instructor de Cata

2018-outlook wine (The Barcelona Wine School)

Key account management (Kam) 2015-2016

CEGOS

Dirección de alimentos y bebidas (actualidad)

HECANSA

EXPERIENCIA DE TRABAJO

MIGUEL TORRES INTERNACIONAL (2007-2016)

Gestor Punto de Venta

Coordinación entre cliente y empresa.

Aplicación de técnica de mercadotecnia.

ALIHORECA CANARIAS (2016)

Comercial Horeca

Ampliación de cartera de clientes.

PLADIALCA (2016)

Comercial

On trade/off trade

MARCHA SL (2017-2018)

Comercial horeca

AREHUCAS (2018-2019)

Implantación departamento de vinos.

GRUPO COMERCIAL FREIXENET (2019-2021)

Gestor comercial on trade

Control logístico