

PATRICIA

Profesional con una sólida trayectoria en el desarrollo y expansión de redes comerciales, gestión de grandes cuentas y definición de estrategias comerciales eficientes. Mi experiencia me ha permitido liderar la creación de estructuras de distribución tanto nacionales como internacionales, estableciendo relaciones estratégicas con distribuidores y clientes clave para garantizar un crecimiento sostenible y rentable.

Además de mi capacidad para gestionar y fidelizar grandes cuentas, apporto una visión estratégica orientada a resultados, optimizando procesos comerciales y asegurando la alineación entre los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado. Mi enfoque se centra en identificar oportunidades de negocio, diseñar planes comerciales efectivos y coordinar su implementación con éxito.

También destaco por mi capacidad para fortalecer la comunicación corporativa y comercial, asegurando que la identidad de marca y el mensaje lleguen de manera clara y efectiva a los distintos públicos objetivo. Mi rol ha incluido un apoyo total en comunicación, trabajando estrechamente con los equipos de marketing y ventas para desarrollar campañas, presentaciones y materiales que refuercen la presencia y posicionamiento de la empresa.

Asimismo, tengo una amplia experiencia en la coordinación de los distintos departamentos involucrados en todo el proceso productivo, logístico y de postventa. Garantizo que cada fase del ciclo comercial y operativo fluya de manera eficiente, desde la fabricación y distribución hasta el servicio postventa, asegurando una experiencia óptima para el cliente y la fidelización de la cartera comercial. Con un enfoque integral, pragmático y orientado a resultados, apporto soluciones estratégicas para optimizar los procesos de venta, potenciar el crecimiento de la empresa y consolidar su posicionamiento en el mercado.

Experiencia laboral

Contract Sales Manager jul. 2023 - nov. 2024

MOBLES MIR I EQUIPAMENTS, S.L. (MIRPLAY), Avinyó (Barcelona)

Durante mi etapa en **MIRPLAY**, tuve un papel clave en el desarrollo de la nueva línea de **ACÚSTICOS**, contribuyendo activamente a su expansión y consolidación en el mercado. Mis principales funciones fueron:

- **Creación de herramientas comerciales:** Diseñé y desarrollé el catálogo de productos y la tarifa de precios, estableciendo una base sólida para la comercialización de la nueva línea.
- **Definición de la estrategia comercial:** Elaboré la política comercial, marcando las directrices para la distribución y venta de los productos.
- **Lanzamiento y promoción de novedades:** Presenté nuevos productos en ferias especializadas, impulsando la visibilidad y el posicionamiento de la marca.
- **Expansión de la red de distribución:** Estructuré e implementé una red de distribuidores autorizados, así como el resto de la red de distribución, asegurando una cobertura óptima del mercado.
- **Desarrollo de la identidad digital:** Trabajé junto con el equipo de marketing en la creación y desarrollo de la página web, definiendo cómo debía respirar la marca y qué debía transmitir al público objetivo.
- **Gestión comercial y cierre de proyectos:** Realicé visitas comerciales y lideré la negociación y cierre de proyectos, consolidando relaciones estratégicas y asegurando el crecimiento de la nueva línea comercial.

Gracias a esta experiencia, pude aportar una visión global y estratégica, combinando la optimización de procesos comerciales con una capacidad sólida para hacer crecer la marca y su presencia en el mercado.

Habilidades

Trabajar bajo presión	Avanzado
Coordinación entre departamentos	Experto
Gestión del tiempo	Avanzado
Resolución de problemas	Avanzado
Comunicativa	Avanzado

Habilidades de IT

CMS/PIM	Avanzado
CRM DYNAMICS, AHORA, INACATALOG	Avanzado
ERP NAVISION DYNAMICS	Avanzado
OFIMÁTICA	Avanzado

Idiomas	
Castellano	Nativo
Catalán	Nativo
Italiano	Avanzado
Inglés	Principiante

Pasatiempos	
Lectura	
Moda	
Cocina	

Contract & Hospitality Sales Manager

jul. 2018 - jun. 2022

RESINAS OLOT, S.L., Barcelona

Responsable del canal CONTRACT,

- Gestión directa el mercado Nacional.
- Soporte a los AM de exportación para hacer crecer ventas del Canal Contract a nivel Internacional, replicando el Modelo creado en España.
- Gestión de los delegados de venta en España, 10 delegados internos de empresa y freelance.

Como clientes objetivos, gestionaba GRANDES CADENAS HOTELERAS y sus intervinientes (grupos inversores, decoradores, arquitectos, proyectistas llave en mano, distribuidores especializados), apertura de cuentas como MELIA HOTELS INTERNACIONAL, PALLADIUM HOTELES, BARCELO HOTELS, RIU HOTELES, PARADORES DE TURISMO, grupos de compra como COPERAMA, QUANTUM

El segundo gran target eran GRUPOS DE RESTAURACION , GRUPO ZENA, FAVORIT,BOM BON BOSS, STARBUCKS, SERUNION.

En estas tipologías de cliente, el objetivo era conseguir homologar a la empresa y homologar producto, para que todos los hoteles / restaurantes tuvieran la misma imagen.

La tercera tipología de cliente, eran los estudios de arquitectura y distribuidores que trabajan de la mano con estas cadenas hoteleras, REQUENA Y PLAZA,FURTIVO,NOA MADERAS CREATIVAS, DIVISION COMERCIAL DEL CORTE INGLES.

Consecución todos los años de los objetivos de venta marcados por la empresa, tanto a nivel de facturación, como de márgenes comerciales y seguimiento de los procedimientos marcados por la empresa,llegando en junio 2022 a una facturación de 4.500.000 € y dejando una cartera de 300.000 para el mismo año.

Se consiguen aumentar las ventas desde mi nueva incorporación hasta la fecha de mi salida un 35%, llegando y superando los objetivos marcados por la empresa, y dejando contratos y cartera para al siguiente año.

Responsabilidades:

- Apertura del canal contract desde 0.
- Visitas y firma de acuerdos a las cuentas clave para la empresa, aumentando facturación.
- Homologaciones de producto.
- Política comercial y desarrollo de políticas de clientes finales y distribuidores.
- Realizar los presupuestos de ventas por delegado y línea de negocio.
- Concursos públicos
- Coordinación con el departamento de marketing de posibles faltas o bien necesidades de los clientes que podríamos desarrollar.
- Analizar los resultados mensuales para ver desviaciones en ventas.
- Resolución de incidencias.
- Asistencia a ferias del sector, y eventos B2B.
- Firma de acuerdos comerciales.
- Convenciones de ventas.
- Consecución de los objetivos anuales.

Responsable del Canal Terciario

ago. 2017 - jun. 2018

CROMOLOGY, S.L., Les Franqueses (Barcelona)

La empresa tenía dos canales de venta muy claros; las tiendas de pintura, y los DIY (Leroy Merlín y resto de GGSS especializadas en bricolaje).

Se me encarga el proyecto de atacar el canal CONTRACT que no existía en la empresa.

Funciones: Gestionar la venta a grandes grupos hoteleros y de Restauración organizada llegando acuerdos con ellos y canalizar las ventas a través de los delegados y clientes VIP. Mi Labor es llegar acuerdos con estos grandes grupos desde la prescripción del producto para cada proyecto, trabajando de la mano con los delegados.

Key Account Manager

jun. 2016 - jun. 2017

ADL PERMORMANCE, Barcelona

Empresa dedicada a dar soluciones de marketing para incrementar ventas.

Funciones: Mis funciones eran la captación de nuevas cuentas en el mercado de España, para realizar campañas para incentivar a los clientes finales o bien a los empleados de las empresas con las que captamos.

Key Account Manager Canal Hospitality y Publicitario

oct. 2010 - ago. 2015

RESINAS OLOT, S.L., Granollers (Barcelona)

Empresa dedicada al diseño, fabricación y venta de productos de mobiliario de exterior e interior

Funciones: Gestión de las más importantes cadenas HOTELERAS y de RESTAURACIÓN de España y Portugal, pasando a trabajar con las principales cadenas (SOLMELIA, RIU, FIESTAHOOTELES, NH HOOTELES, HOTELS BARCELO, GLOBALIA (AIR EUROPA), TELEPIZZA, MCDONALDS, LLAO-LLAO, SMOOY) abriendo este canal y llevándolo hasta una facturación de más de 2M €.

Gestión del canal Publicitario cerrando contratos con los principales grupos cervecero (HEINEKEN, DAMM) alcanzando facturaciones cercanas al 1M€.

Visitas a los principales clientes del sector.

Realización de presupuestos según tipología de clientes.

Ventas por Proyectos de larga duración.

Cierres de acuerdos comerciales y plantillas de condiciones.

Gestión de cobros.

Gestión de incidencias.

Seguimiento desde inicio hasta la finalización del proyecto y suministro.

Consecución de los objetivos anuales, por línea de negocio.

Directora Nacional de Ventas

ene. 2012 - ene. 2015

RESINAS OLOT, S.L., Granollers (Barcelona)

Compaginando mi puesto de KEY ACCOUNT MANAGER CANAL HOSPITALITY y PUBLICIDAD, me encargo de gestionar al todo el equipo nacional de ventas, compuesto por 20 delegados comerciales en España y Portugal, dando soporte y realizando las visitas necesarias para incrementar las ventas del canal distribuidor tradicional, haciendo hincapié en las cuentas clave.

Funciones:

Dar soporte a los delegados.

Realizando visitas a las cuentas más importantes para le empresa.

Informando a departamento de marketing las posibles faltas o bien necesidades de los clientes que podríamos desarrollar.

Realizar los presupuestos de ventas por delegado y línea de negocio.

Analizar los resultados mensuales para ver desviaciones en ventas.

Analizar posibles problemas de calidad / producción.

Resolución de incidencias.

Asistencia a ferias del sector.

Firma de acuerdos comerciales.

Convenciones de ventas.

Consecución de los objetivos anuales.

AREA MANAGER ITALIA

ene. 2011 - ene. 2014

RESINAS OLOT, S.L., Granollers (Barcelona)

Además de mi responsabilidad de KEY ACCOUNT MANAGER HOSPITALITY y PUBLICIDAD, me paso a encargarme de Italia, gestionando y aumentando la cartera de clientes de la empresa y aumentando las ventas, duplicando la facturación en 3 años.

Durante varios años he realizado personalmente las visitas y cerrando acuerdos con varios distribuidores creando así de una red de distribuidores por zona y tipología de producto y canal.

Fidelización, visitas y acuerdos directos de los distribuidores importantes.

Introducción de la gama de diseño en el mercado italiano.

Creación de red de representantes (8 representantes) en las principales regiones, para aumentar las ventas a posibles distribuidores de menor facturación, pero que aporten marca.

Las cuentas importantes siguen con una gestión mía directa.

Gerente Filial España

mar. 2008 - sept. 2010

ALMAINOX IBERICA, S.L.U., Granollers (Barcelona)

Filial española de la empresa italiana ALFINOX spa, fabricante de productos de acero inoxidable

Funciones: Mi responsabilidad corresponde a la gestión de la empresa, realizando personalmente las ventas para el mercado español y portugués, llegando a una facturación en 18 M € anuales, cerrando acuerdos con las 2 principales empresas en España en este sector. En el año 2010 la empresa entra en concurso de acreedores, debido a la crisis y la baja facturación, con lo que decide cerrar la filial española inicialmente, y la matriz posteriormente.

Responsable Comercial y Administrativa

ene. 1996 - mar. 2008

REINSA, S.L., Caldes de Montbuy (Barcelona)

Empresa de representaciones industriales: Padana Tubi spa (Divisiones Aceros Inoxidable y Carbono)

Funciones: Juntamente con el gerente creamos una red de distribuidores de las 2 divisiones de la empresa. Mis responsabilidades correspondían a:

Realización de ofertas

Consecución de pedidos,

Gestión de la logística,

Reclamación de pagos,

Incidencias,

Asistencia a ferias,

Con el tiempo paso también a visitar a clientes y cerrar acuerdos de gran volumen. Llevamos a la división de acero al carbono a unas ventas de 15.000 toneladas anuales y unas 2.000 toneladas las ventas de acero inoxidable (facturación de 14M€ aprox.). A posteriori empezamos a llevar otras empresas de Italia y Alemania del mismo sector, pero diferente tipología de producto, realizando las mismas tareas e introduciendo a las empresas en el mercado español y portugués. En el año 2008, la principal empresa proveedora decide abrir una filial en España, dejando de intermediar en sus productos, y perdiendo la gran parte de la facturación de la empresa. Posteriormente me hacen una oferta para responsabilizarme la gestión de esta filial española.

Cursos

La Gestión del Tiempo

ene. 2012

MRC CONSULTING

Actitud y técnicas de Venta

ene. 2011

MRC CONSULTING

Trabajar por Proyectos

jun. 2018

MRC CONSULTING

Administración de empresas. Formación Profesional grado II

1992

CP BILLAR (Barcelona)