

SOBRE MÍ

Gran experiencia en ventas. Pasando de vendedor de zona a gestionar grandes cuentas en un breve tiempo. Con grandes dotes comunicativas,resolutiva y empatica. Conocedora de gran número de compradores de cuentas claves con los cuales existe buena relacion profesional. Siempre orientada a resultados y a los objetivos. Bien organizada a la hora de gestionar equipos de venta, siendo firme, pero comprensiba, haciendo que el equipo se sienta bien y trabaje bien, dando siempre buenos resultados. Profesional de ventas con dilatada experiencia en la gestión de cuentas y las relaciones con el cliente. Cultiva, alimenta y mantiene relaciones a largo plazo con los clientes para aumentar las ventas y hacer crecer la visibilidad de la marca.

EDUCACIÓN

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: DIRECCIÓN MARKETING Y VENTAS
UNIVERSIDAD DE BARCELONA / Barcelona / 2013

HABILIDADES

- VENTAS ENTRE EMPRESAS
- PREVISIÓN DE VENTAS
- CONDUCTA ENTUSIASTA Y PROFESIONAL
- DESARROLLO EMPRESARIAL
- PROFUNDO CONOCIMIENTO DE LA FUERZA DE VENTAS
- PERSONA ORGANIZADA
- GESTIÓN DE CUENTAS NACIONALES
- NEGOCIADOR INFLUYENTE
- ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS

AZUCENA GIL BELINCHON

DELEGADO VENTAS



C/Cristo de la Guia 14, Madrid, Madrid, Madrid, 28032, España



616578576



vicmania8@hotmail.com

EXPERIENCIA LABORAL

ARTISAN PASTRY
Madrid
ene. 2025 - Actualidad

BRIDOR
Madrid
feb. 2017 - nov. 2024

COMERCIAL CBG
Madrid
feb. 2013 - dic. 2016

GESTOR DE VENTAS

Venta de reposteria congelada a distribuidores zona centro, sur , este
Tambien venta directa a Catering y cadenas hoteleras

GESTOR COMERCIAL

- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas e, gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.
- Aumenté el volumen de ventas agregando 5 cuentas en la zona de Madrid, Canarias y Andalucía.
- Al finalizar las ventas y tras la firma de los contratos, me puse en contacto con los clientes para solucionar problemas y ofrecer asistencia de forma continua.
- Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.
- Obtuve y evalué información de crédito acerca de posibles clientes.
- Creé propuestas para las transacciones comerciales de clientes nuevos y habituales.
- Creé contactos de ventas con clientes nuevos de gran volumen a nivel europeo.
- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.

Jefe regional de ventas

- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas en más de un 30% gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.
- Aumenté el volumen de ventas agregando nuevos vendedores en zona de Málaga y Madrid y cuentas en ambas zonas.
- Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.
- Obtuve y evalué información de crédito acerca de posibles clientes.
- Dirigí de forma efectiva un equipo de 10 personas divididos en dos delegaciones, Madrid y Málaga.
- Organicé reuniones colectivas con clientes actuales y proveedores externos.
- Creé propuestas para las transacciones comerciales de clientes nuevos y habituales.
- Supervisé la previsión de ventas, la estipulación de objetivos y la creación de informes de rendimiento de todas las cuentas.

PLANIFICACIÓN DE RECURSOS	
DIRECCIÓN DE VENTAS TERRITORIALES	
INFORMES DE CONTACTOS Y VENTAS	
DESARROLLO DE CASOS DE NEGOCIO	
PLANIFICACIÓN DE EVENTOS ESPECIALES	
SÓLIDA GESTIÓN DEL TIEMPO	
ESPECIALISTA EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS	
ESTRATEGIAS DE VENTAS	
FORMACIÓN EN VENTAS	
CREATIVO E INNOVADOR	

IDIOMA	
ESPAÑOL	

CURSO	
FORMACIÓN EN VENTAS BRIDOR	

BELLSOLA
 Madrid
 sep. 2009 - sep. 2013

- Supervisé la actividad y los precios de cotización del mercado a fin de mantener márgenes de beneficios rentables.
- Me encargué del mantenimiento de una base de datos central formada por contactos clave, índices de riesgos, impacto financiero y problemas clave.

Key Account Manager

- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Obtuve y evalué información de crédito acerca de posibles clientes.
- Creé propuestas para las transacciones comerciales de clientes nuevos y habituales.
- Dirigí de forma efectiva un equipo formado por gestores de socios y coordinadores de cuentas con experiencia.
- Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.
- Al finalizar las ventas y tras la firma de los contratos, me puse en contacto con los clientes para solucionar problemas y ofrecer asistencia de forma continua.
- Establecí relaciones con los clientes actuando como enlace entre el servicio de atención al cliente y los equipos de ventas.
- Creé contactos de ventas con cuentas tanto internas como externas.

CROEXSA CSM
 Madrid
 abr. 2006 - sep. 2009

Key Account Junior

- Gestioné la cuenta de mayor volumen de Madrid y zonas limítrofes, la cual generó un ingreso importante.
- Me puse en contacto con los clientes habituales y con posibles clientes a fin de ofrecerles los productos y explicarles las características de estos.
- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas en más de un 25% gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.
- Al finalizar las ventas y tras la firma de los contratos, me puse en contacto con los clientes para solucionar problemas y ofrecer asistencia de forma continua.
- Gestioné una cartera de Clientes importante, tanto cuentas regionales como nacionales.
- Establecí relaciones con los clientes actuando como enlace entre el servicio de atención al cliente y los equipos de ventas.
- Aumenté el volumen de ventas agregando clientes de volumen con cuentas en la zona.
- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.

EL DUO HARINERO
 Madrid
 sep. 1996 - mar. 2006

Gestor de ventas

- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Superé de manera constante las cuotas mensuales de ventas en más de un 20% gracias a la consecución de oportunidades de ventas y la expansión de la lista de posibles clientes.
- Supervisé la previsión de ventas, la estipulación de objetivos y la creación de informes de rendimiento de todas las cuentas.
- Gestioné la cuenta de mayor volumen de Madrid, la cual generó un ingresos importantes.

- Supervisé la actividad y los precios de cotización del mercado a fin de mantener márgenes de beneficios rentables.
- Organicé reuniones colectivas con clientes actuales y proveedores externos.
- Superé los objetivos de ventas del equipo en todos en años que permaneci en la empresa.
- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Creé contactos de ventas con cuentas tanto internas como externas.