



Fecha de nacimiento: 26 de Octubre de 1.974

FORMACIÓN ACADÉMICA:

Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por la escuela de negocios ESDEN (Bilbao). Julio 2005.

Diploma en Marketing (Equivalente a Licenciatura), por el Centro Vasco de nuevas Profesiones en colaboración con el Chartered Institute of Marketing, obtenido en 1.997.

Diplomatura en Marketing y Comunicación por el Centro Vasco de nuevas Profesiones en colaboración con el Chartered Institute of Marketing, obtenido en 1.996.

Third level of Marketing por la London Chamber of Commerce and Industry and Commerce (Cámara de Comercio e Industria de Londres).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Comercial zona Norte: Octubre 2011- actual

Empresa: Stabilo Internacional

Venta de productos de papelerías en Canales: Detallistas (papelerías) de manera más importante, y en segundo lugar mayoristas (que se dirigen a papelerías de menor facturación y potencial) y cadenas (El Corte Inglés, Alcampo, Eroski...) en las que además de realizar una función de gestión del punto de venta, realizado sell-in punto a punto.

Zona de actuación: Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, Soria, La Rioja y Burgos. Reporte jerárquico a Dirección Comercial.

Funciones:

- Presentación y venta del catálogo Stabilo a clientes detallistas (papelerías), mayoristas/distribuidores y grandes almacenes.
- Consecución y ampliación de portfolio de productos en el punto de venta.
- Mejorar el posicionamiento de los mismos en el punto de venta.
- Colocación de merchandising permanente y no permanente.
- Análisis de ventas y corrección de desviaciones.
- Gestión integral de clientes.

Comercial zona norte: Julio – Octubre de 2011

Empresa: Prommer Channel

Funciones: Visita y venta de Películas de DVD a empresas como Media Mark, Carrefour, El Corte Inglés, Eroski, etc

Funciones: Visita y venta de DVD a empresas de gran Distribución de la compañía Warner consiguiendo que estén Los estrenos en DVD en las estanterías de las mismas Y consiguiendo mayor visibilidad mediante acuerdos En los que se conseguían cabeceras o colocación de Merchandising.

Comercial zona Norte: Julio 2011

Empresa: Grupo Zannier. Empresa del sector textil

Funciones: Visita y prospección de nuevos clientes de la zona Norte de distribución de prendas de vestir infantil .

Gerente Kidy Froh Barakaldo: Noviembre 2009 – Julio 2011

Empresa especializada en puericultura, seguridad infantil. Comercio al por menor

Funciones: gestión administrativa, control de contabilidad, realización de pedidos, trato con proveedor, atención cliente, contratación de personal, merchandising de tienda, colocación de producto en tienda, trato con clientes institucionales (colegios con aulas de preescolar y guarderías)

Delegada zona Norte Oriental: Junio 2004- Junio 2009

Empresa: Tecnitoy, S.A.

Sector: Gran Consumo (Juguetes).

Funciones: negociación de pedidos, material de merchandising, gestión de incidencias (Gestión de clientes). Implantación de merchandising de la empresa en el Punto de Venta, negociación de colocación de merchandising permanente, análisis de ventas y desviaciones de las mismas, coordinación y negociación de demostraciones de producto, coordinación de merchandiser y promotores.

Sales Representative: Agosto 2001

Empresa: Philip Morris, S.A.

Sector: Gran Consumo (Tabaco)

Funciones: negociación, diseño de estrategias, desarrollo del negocio en la zona asignada, gestión de clientes. Realización del plan de negocio del territorio (estudio de las ventas, competidores, subterritorios, análisis DAFO, diseño de estrategias y tácticas a seguir, etc), coordinación de azafatas.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

GESTIÓN EMPRESARIAL:

Febrero 1.998. Curso de **Contabilidad y Análisis de Balances** por el Instituto Empresarial de Contabilidad y Economía (IECE), de 40 horas.

Diciembre 1.998. Curso de **Recursos Humanos**, por el Centro Formación Somorrostro, subvencionado por el Fondo Social Europeo, de 48 horas.

Mayo 2.000. Curso de **Jefe/a de tienda – Encargado/a** organizado por la asociación Tekfor, subvencionado por el gobierno vasco de 200 horas.

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS:

Junio 1.998. Curso de **Informática de Gestión** (Facturación, Contabilidad y Nóminas) por el INEM de 300 horas.

Julio 1.998. Curso de **Ofimática** - Office`97 (Excell, Acces y Word) por el Centro de Formación Profesional de Somorrostro, subvencionado por el Fondo Social Europeo, de 70 horas.

Septiembre 1.999. Curso de **Internet**, por la empresa Upera Servicios Informáticos de 12 horas.

Conocimientos a nivel de usuari@ : Sistema operativo **Windows 98**, **Microsoft Power Point (presentaciones)** y **Microsoft Publisher** (editor de publicaciones).

OTROS:

Programa de prácticas empresariales de la Diputación Foral de Vizcaya, denominado DEMA. Realización de un proyecto empresarial.

Junio 1.998. Monitora de Tiempo Libre por la Cruz Roja de Vizcaya de 350 horas.

Agosto 1.999. Curso de **Auxiliar de Enseñanza y Tiempo Libre**, por Sartu Gaztaroa, subvencionado por el Fondo Social Europeo, de 500 horas.

IDIOMAS:

Nivel Alto de **inglés. Marzo 1.999. First Certificate in English**, por la Cambridge school of English. Puedo mantener una conversación sin ninguna dificultad en este idioma, además de poder negociar utilizando este idioma a nivel técnico, debido a que mis estudios de marketing y comunicación los realicé en inglés.

Nivel Medio – Alto de **euskera. Puedo mantener una conversación a nivel coloquial en este idioma.**