



Nuria S.

Delegada Comercial

 Gijón, Asturias

PRESENTACIÓN

Soy Representante de Ventas con **14 años de experiencia en Philip Morris Spain**, desempeñando funciones de posicionamiento, **visibilidad, distribución** y volumen de las diferentes marcas de la compañía. He **gestionado equipos** y campañas de azafatas y he sido **formadora** de estancos a través del proyecto "Phillip Morris Academy". Establezco relaciones comerciales sólidas basadas en la confianza y en el **crecimiento** del negocio por ambas partes.

FORMACIÓN

- ✓ **Licenciada en Publicidad Y Relaciones Públicas.**
(Universidad Complutense de Madrid. 2002)
- ✓ **Master en Comunicación Corporativa y Publicitaria.** (Universidad Complutense de Madrid. 2003)
- ✓ **Curso de Aptitud Pedagógica CAP.**
(Universidad Autónoma de Madrid. 2004)

HABILIDADES

- Manejo paquete Office
- Inglés competencia intermedia
- Alta orientación al logro
- Técnicas de negociación
- Especializada en formación de clientes

OTRAS EXPERIENCIAS

- Matiz Comunicación: Ejecutiva de cuentas (2004-05)
- El Nordeste de Segovia: Redactora (2004)
- Funcorp Consulting: Ejecutiva de Cuentas (2003)
- Tech Events: Organizadora de eventos (2003)

EXPERIENCIAS

Septiembre 2021-Actualidad

Asturias-Lugo-A Coruña

FLUIDRA COMERCIAL ESPAÑA

- Gestión y asesoramiento cartera clientes.
- Preparación e implementación presupuesto de ventas
- Planificación de la evolución del Mercado
- Análisis situación (Sales Force, estudios Mercado) e implementación de estrategia commercial).

Julio 2016 – Enero 2020

Asturias

Philip Morris Spain

Territory Sales Manager

- Gestión de cartera de clients
- Presentación e implantación del ultimo lanzamiento de product de riesgo reducido
- Formación a estancos
- Distribución y visibilidad del product
- Alcanzar volume de ventas y cuota fijada
- Gestión de la estrategia de engagement

Logros:

- Organización de más de 20 sesiones formativas, para las zonas de Asturias, Galicia y León, con la asistencia de más de 150 estancos.
- **100% de distribución** de nuevos productos de riesgo reducido.
- Consecución del KPI de visibilidad, con un 90% de presencia en mostrador y estantería.

Octubre 2005-Junio 2016

Zona Centro, Ávila y Segovia

Philip Morris Spain

Sales Representative

- Gestión de cartera de clientes
- Distribución y visibilidad de referencias
- Consecución objetivos de ventas y cuota de Mercado
- Organización de campañas promocionales y de azafatas
- Desarrollo e implementación de planes de negocio
- Gestión de presupuesto en torno a 40.000 euros para territorio

Logros:

- Cuota de Mercado más alta de España de Marlboro RYO en la provincia de Segovia, superando el 24%.
- Reducción del 20% del gasto en negociación de referencias con operadores del canal HORECA, manteniendo las mismas condiciones.
- Reconocimientos por el éxito en participación en programa <Philip Morris Academy> como formadora y el Proyecto <Nuevos puntos de Distribución>