



ID-48948

18008 Granada

PERFIL PROFESIONAL

Marketing Manager con más de 11 años de trayectoria profesional en el sector Gran Consumo. Experta reconocida en el desarrollo de producto, estudio de mercado, búsqueda de oportunidades de negocio, introducción de productos innovadores y establecimiento de acuerdos comerciales con diversos clientes. Excelente desempeño demostrado en el liderazgo y coordinación de grandes equipos de profesionales, logrando siempre su óptima implicación y motivación hacia la consecución de los objetivos. Competencias transversales: capacidad de liderazgo, creatividad, dotes organizativas, dominio de técnicas de ventas y gestión por categorías.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2017

BACARDÍ ESPAÑA

Colíder mundial de la industria de vinos y espirituosos, el éxito de la compañía se basa en contar con un completo portafolio de marcas Core y Premium.

Gestor de cuentas Granada y Almería

- Responsable de la gestión integral de la zona de mercado asignada, siendo la encargada de fijar sus objetivos cualitativos y cuantitativos y de darles el soporte necesario para la consecución de los mismos.
- Gestión de la negociación con Cuentas Regionales de los acuerdos anuales. Encargada de realizar el seguimiento del equipo comercial de los distribuidores en las visitas, formándoles en aspectos claves del producto.
- Realización de los análisis de la rentabilidad de las promociones y de la negociación de propuestas comerciales y del cierre de ventas. Algunos logros destacados en esta etapa son:
- Responsable del aumento anual de las ventas en dos dígitos y de mantener la posición de todas las marcas gracias al exitoso liderazgo de las negociaciones y de un continuo sell out de los productos de la Compañía.
- Consecución del incremento de la gama de productos en los clientes finales top cien en cada provincia, implicando y motivando a la red comercial de los distribuidores mediante incentivos y objetivos alcanzables.
- Gestión de la cartera de clientes asignada y planificación de las rutas comerciales.
- Encargada de gestionar aspectos clave en el punto de venta como merchandising de productos.
- Supervisión con el Jefe de Sección del cumplimiento de acuerdos anuales, del control de stocks, etc.
- Responsable de la puesta en marcha de las promociones de productos en el punto de venta, del análisis de la rentabilidad de las promociones y de la búsqueda de venta cruzada de otros productos de la compañía.
- Elaboración de reportes semanales e información continuada del estado de los acuerdos con el Área Manager de la zona.
- Búsqueda de nuevos clientes de ámbito local.

Cadena de Joyerías

Jefa De Tiendas

- Administrar los recursos que le asigna la empresa para asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales planteados.
- Asegurar el cumplimiento de las cuotas de ventas y márgenes asignados a cada tienda y de forma grupal.
- Administrar eficientemente los recursos humanos asignados, velando por mantener un clima laboral interno motivador y comprometido.
- Ejecutar el chek list de tiendas definido antes de la apertura de cada tienda al público.
- Asegurar el stock en tiendas.
- Asegurar que la tienda cumpla con los estándares de presentación definidos por la empresa
- Asegurar el compromiso de Atención al Cliente.
- Analizar la competencia que rodea a cada tienda, alertando sobre cambios en su estrategia comercial.
- Proponer actividades en función a este análisis.
- Asegurar la implementación oportuna en las tiendas de las promociones o campañas definidas.
- Velar por el cumplimiento de normas y disposiciones que la empresa ha definido al momento de desarrollar.
- Asegurar un eficiente manejo del dinero manejado en cada tienda.
- Formar a cada empleado acorde a cada puesto desempeñado en cada una de las tiendas.
- Realizar arqueos de caja.
- Asegurar que el 100% del personal de la tienda cumpla eficientemente la labor requerida, verificando que se cumplan para ello los procedimientos y normas definidos para ello.
- Velar por el mantenimiento de las instalaciones.
- Responder por el inventario de activos que se le asigne a la cada tienda. Velar por el buen uso y la manipulación adecuada de los mismos.
- Evaluar permanentemente al personal a su cargo, retroalimentando al mismo de las oportunidades de mejora.
- Selección de personal.
- Presentar propuestas de eficiencia para minimizar los gastos de la tiendas.
- Evaluación de los indicadores de gestión de la tienda, definiendo estrategias para corregir las desviaciones.

Directora de comunicación y relación con los medios

- Como directora de comunicación y planificación de Medios una de las funciones es la estrategia y creación del plan de medios de la compañía, con el objetivo continuo de optimización de la inversión publicitaria.
- Actualización del plan según las novedades del mercado, tanto en medios, como en formatos publicitarios y metodologías de compra, destacando la importancia de las nuevas tecnologías y la multicanalidad.
- Negociación y control del presupuesto publicitario.
- Como Directora de Medios lograr un nivel de eficacia óptimo para la marca ICIREL y conseguir que sea la primera en su target group.
- Responsable de la relación con los medios de comunicación.

2017

DISTRIBUCIONES RIVERA SL

Distribuidora de alimentos congelados y refrigerados

Gestor de cuentas (ACCOUNTS MANAGER. SALES, ADVERTISING AND MARKETING)

- Como gestor de cuentas, responsable de la actividad comercial en la provincia de Granada de FRIPAN, empresa perteneciente al grupo EUROPASTRY, multinacional líder en masas congeladas, siendo la encargada de las ventas, desarrollo comercial y marketing del producto.
- Responsable de gestión, mantenimiento y fidelización de las cuentas de los clientes realizando las acciones encaminadas a su crecimiento.
- Responsable de la creación de rutas, productos y facturación.
- Responsable de la incrementación de la cartera de clientes e incorporación de nuevas cuentas mediante análisis de prospección
- Responsable de promover y potenciar los productos de la compañía.
- Encargada de negociación de precios y promociones con el fin de rentabilizar al máximo la
- Venta y aumentar la cuota en cuentas HORECA.
- Uno de los logros conseguidos ha sido el cumplimiento de los Objetivos comerciales aprobados por la Dirección Comercial en cada ámbito de actuación.

2016

FUSIÓN PASIÓN SL

Responsable RRPP, Eventos y Marketing

- Responsable de crear, definir e implementar la estrategia de Marketing de la empresa en dependencia de la Gerencia. .
- Encargada de establecer y coordinar el plan promocional anual de eventos. Responsable del control, la medición y el análisis cualitativo y cuantitativo de las acciones promocionales ejecutadas o previstas.
- Responsable de la interrelación con los diferentes departamentos y de la coordinación con proveedores, cartera de clientes, distribuidores y mayoristas.
- Encargada de identificar, estudiar y analizar al comprador y/o usuario del producto, dirigiendo hacia él todos los esfuerzos de marketing.
- Como Responsable de RRPP encargada de gestionar la imagen de la empresa de cara al público en general y a los medios de comunicación incluyendo la redacción de comunicados de prensa, la preparación de declaraciones de prensa, la organización de visitas , y la organización de consultas y eventos.
- Responsable de Redes Sociales.
- Algunos logros destacados en esta etapa son:
- Consecución en 5 meses del aumento de las ventas en el negocio.
- Responsable de la creación de eventos a través de diferentes acciones como catas, maridajes, eventos privados.

2015

GRANADA CLUB DE FÚTBOL TELEVISIÓN

Medioaudiovisual

Departamento de ventas, publicidad y marketing.

- En dependencia del Responsable de Ventas, Publicidad y Marketing, realización del análisis de la situación actual y real de la empresa y la marca en los diferentes medios granadinos.
- Estudio de la Imagen de marca e imagen de marca ideal. Informe del posicionamiento de la misma.
- Estudio y venta del producto a publicitar en el medio de comunicación.
- Encargada de proporcionar la Información de los productos y campañas ofertados, precio, atributos del producto.
- Realización de los Análisis de durabilidad de la campaña; ,tiempos que la campaña va a salir al público y va a ser visualizada.

2014

NALÁN TELECOMUNICACIONES

Operador de Telecomunicaciones e Ingeniería

Departamento de ventas, publicidad y marketing

- En dependencia del Responsable de Ventas, Publicidad y Marketing realización del análisis de la distribución, datos informativos y porcentajes de ventas del mercado potencial por zonas.
- Análisis del consumidor, identificando al potencial cliente por características y necesidades personales e individualizadas.
- Encargada de proporcionar la Información de los productos y campañas ofertados, precio, atributos del producto.
- Estudio y análisis de la competencia y su posición en el mercado para conocer la ventaja diferencial del producto ofertado.

2005- 2012.

GRUPO CUERVA

Compañía eléctrica andaluza experta en generación, comercialización y distribución de energía eléctrica.
Compañía especializada en instalación y conservación de infraestructuras.

Directora de Marketing y Publicidad

- Responsable de diseñar e implementar el plan de Marketing del grupo.
- Encargada de definir las estrategias de Marketing para la oferta de productos y servicios.
- Gestión para planificar, elaborar y gestionar los recursos del departamento bajo unos estándares de eficiencia y optimización de recursos.
- Responsable de la ejecución de la estrategia de marketing para la marca Cuerva.
- Organización lanzamiento de una nueva línea de la marca.
- Coordinación planes comerciales, promocionales y de merchandising.
- Responsable de analizar las acciones del Departamento y evaluar y controlar el resultado de las mismas.
- Dirigir y liderar el equipo de trabajo.

2000-2001.

INDITEX

Grupo multinacional español dedicado a la fabricación y distribución textil

Retailer

En dependencia de la Responsable de tienda desempeñé las siguientes funciones: Atención al cliente
•Recepción del producto •Alarmar •Emperchar •Doblar • Colocar • Reponer •Puntear •Colaborar en la elaboración del pedido •Venta en probadores • Coger arreglos •Atender devoluciones, reservas y encargos
•Coordinar •Control de clientes y mercancías • Hacer inventario • Reposición de mercancía vendida y organización del almacén.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2015 – 2016 MASTER EN MERCHANDISING Y ESTRATEGIAS EN EL PUNTO DE VENTA

ECOL Business School

2012- 2013 MASTER EN HABILIDADES DIRECTIVAS, COACHING Y FACTOR HUMANO DE LA EMPRESA

Universidad de Granada

2010- 2011 MASTER EN LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS

GADE Business School

2009 – 2010 MASTER EN DIRECCION COMERCIAL Y MARKETING

GADE Business School

2002- -2003 CURSO DE ADAPTACIÓN PEDAGÓGICA (CAP)

Universidad de Granada

1997- 2002 LICENCIADA FILOLOGÍA HISPÁNICA

Universidad de Granada

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

IDIOMAS	Inglés, intermedio Castellano, lengua materna Catalán, nativo
INFORMÁTICA	Sistemas operativos Windows 98/200 y XP y OS X Mountain Lion de Apple. Microsoft Office, Lotus Notes, Citrix.
OTROS DATOS	Nacida el 17 de Diciembre de 1978 en Tarragona