

ID- 56178 JUDIT

Dirección: 08140. Caldes de Montbui.

Fecha de Nacimiento: 02/11/1983

Destrezas

Administrativa comercial, resolutiva, con gran orientación al cliente, disciplinada, con gran capacidad para el trabajo en equipo y la toma de decisiones, magnífica negociadora con excelente grado de compromiso y motivación.

Experiencia

*** Jov Comercial 2017, S.L. (Septiembre 2018 - Abril 2020)**

En esta empresa dedicada a la representación de primeras marcas en el sector Bricolaje y Garden, realicé las siguientes tareas:

- Representación para grandes marcas del sector en Grandes Superficies de Bricolaje. Entre otras Kärcher y Faraone.
- Gestión del punto de venta, actualización de lineales, formaciones de producto a los diferentes vendedores, chequeo de precios y negociación de espacio promocional.
- Asistencia a ferias y eventos del sector, de los diferentes players.

*** Meswifi, S.L.U. (Enero 2018 - Agosto 2018)**

Empresa dedicada a las telecomunicaciones, en la cual me responsabilicé de:

- Gestión de cartera de clientes industriales. Mejorando día a día las relaciones y ampliando los contratos.
- Gestión de altas de clientes nuevos, tanto para servicios de telefonía como conexión a internet.
- Ayuda a las instalaciones nuevas de servicio de fibra.

*** AEROPARK 2010, S.L. (Anteriormente Aparcaments Costa Brava, S.L.)**

(Octubre 2016 - Enero 2018)

Empresa especializada en servicios de aparcamientos para los clientes que precisan plazas de parking para dejar su vehículo mientras utilizan el transporte aéreo en los aeropuertos, en los que me responsabilicé de:

- Gestión de los horarios y turnos extras de la plantilla, para la correcta atención de los usuarios.
- Control de los vehículos para el correcto funcionamiento.
- Gestión de incidencias de ATC, reservas, reclamaciones, retrasos de vuelos, etc...
- Gestión de las reservas confirmadas, asistencia o cancelación de las mismas y facturación posterior del servicio ofrecido.
- Gestión y altas de empresas para su abono a nuestro servicio.

*** Aparcaments Costa Brava, S.L. (Junio 2013 - Octubre 2016)**

En esta empresa dedicada exclusivamente a la explotación de aparcamientos, zona azules y todo lo relacionado con la señalización vial, donde me responsabilicé del área de Barcelona:

- Gestión de dos concesiones en Barcelona y Vilassar de Mar.
- Gestión de los horarios y turnos extras de la plantilla, para la correcta atención de los usuarios.
- Gestión de incidencias de ATC, abonos de clientes, reclamaciones, etc...
- Gestión de las reservas confirmadas via web, asistencia y/o cancelación de las mismas y/o facturación posterior del servicio ofrecido.
- Gestión y altas de empresas y particulares para su abono a nuestros aparcamientos.

*** Vexter Outsourcing, S.A. (mayo 2010- octubre 2012)**

Es una empresa de outsourcing comercial. Junto a ellos supervisé la cartera de clientes de Kraft Foods (división snaks) en canal tradicional y GSA.

- Gestión del punto de venta, actualización de lineales, chequeo de precios, negociación de espacio promocional y asistencia a ferias y eventos de los diferentes players.

*** Winche Redes Comerciales** (Junio 2008 - Diciembre 2008)

Es una empresa de outsourcing comercial con más de 15 años de experiencia. Por lo que tiene un amplio abanico de clientes y proyectos en los que participar. En ella me responsabilicé de la cartera de clientes de Henkel Iberica (división Beauty Care) en canal tradicional y GSA.

- Gestión del punto de venta, actualización de lineales, chequeo de precios, negociación de espacio promocional y asistencia a ferias y eventos de los diferentes players.

*** Grupo Profesional Fixeda, S.A.** (Noviembre 2007 - Abril 2008)

Empresa que se dedica a la comercialización y distribución de productos y herramientas para el mantenimiento y la reparación del automóvil y la industria en general.

- Gestion de cartera existente, ampliación de la misma con el aumento de ventas que ello conlleva.

*** Grupo Perfetti Van Melle** (anteriormente Chupa Chups Diversificación

S.L.U. (Noviembre 2003 - Noviembre 2007)

Compañía dedicada a la fabricación y venta de caramelos. En la cual empecé en 2003 como promotora en la zona de la Costa Brava y promocioné a responsable regional en Grandes Superficies.

- Gestión del punto de venta, actualización de lineales, chequeo de precios, negociación de espacio promocional y asistencia a ferias y eventos de los diferentes players.
- Asistencia a ferias y eventos del sector.
- Gestión de los diferentes distribuidores asignados en mi zona. Estrategias de ventas, Budget, formaciones, etc...

Formación

- Ciclo de Grado Medio (FP1 Administración) (2002).
- Bachillerato (en curso)
- Permiso B de conducción.