



**ELIANA PRUNEDA
DE LA VEGA (1990)**



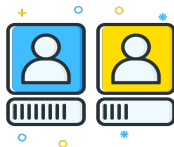
elianapv90@hotmail.com



617162471



Permiso de conducir B y vehículo propio



- Visión comercial orientada a la consecución de objetivos.
- Constante, versátil y resolutive
- Empática y comunicadora.
- Creativa y dinámica.
- Predisposición positiva al aprendizaje continuo.

Objetivo

Mi objetivo principal es lograr un desarrollo profesional y personal, en una empresa que motive y oriente a sus trabajadores hacia nuevos retos y a la continua adquisición de conocimientos.

Experiencia

- COCA-COLA Europacific Partners (abril 2022- actualidad)

Desarrolladora de mercado

Funciones principales:

- Gestión de cartera de clientes.
- Prospectar el mercado con la intención de captar nuevas cuentas
- Activación de puntos de venta, introduciendo referencias nuevas y proporcionando material PLV
- Manejo CRM.
- Conseguir el volumen de ventas objetivo
- Negociación de plantillas comerciales.
- Gestión de quejas y reclamaciones.
- Servicio post-venta. Resolución de incidencias
- Orientación y formación sobre el producto a clientes y comerciales

- AGUAS DE FUENSANTA. Global SMM SL (2018-2022)

Gestora comercial

Funciones principales:

- Prospección y captación de distribuidores
- Reuniones periódicas con distribuidores, para analizar ventas y posibles estrategias comerciales de mejora en sus zonas.
- Acciones de preventa y apoyo al distribuidor para conocer las necesidades de mercado.
- Manejo CRM.
- Gestión de PLV.
- Negociación de plantillas comerciales.
- Gestión de quejas y reclamaciones.
- Servicio post-venta.
- Orientación y formación sobre el producto a clientes y comerciales

- SANTA LUCÍA (2016-2018)

Asesora de productos financieros

Funciones principales:

- Promoción y venta de productos financieros.
- Manejo CRM
- Labores administrativas
- Fidelización de cartera de clientes.

- CAFÉ TEATRO PREMIÈRE (2015-2018)

Camarera

Formación

- **BACHILLERATO** – Instituto de Bachillerato de Infiesto. Asturias. (2008-2010)
- **TECNICO SUPERIOR EN Guía, información y asistencia turísticas.** – Instituto Nora .

Pola de Siero (2014)

- **CURSO DE ESTRATEGIAS DE VENTA** (Cámara de Comercio) 12 h Presencia
- **CURSO DE GESTIÓN DEL TIEMPO** (PFS Grupo formación). 6h. Presencia