

VANIA BELLIDO ULLOA

Ciudadana de la UE | (+34) 605 363 206 | vbellidouloa@gmail.com | www.linkedin.com/in/vania-bellido



Bachiller en Administración con una especialización en Dirección de Ventas y Gestión Comercial. Con más de cuatro años de experiencia en áreas de ventas, trade marketing y marketing enfocados en gran consumo y retail. Proactiva, con habilidades comerciales y de negociación, facilidad para trabajar en equipo y bajo presión. Enfocada en resultados, con capacidad analítica y autonomía para la toma de decisiones. Inglés fluido (C2).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PERNOD RICARD S.A. | Lima, Perú

Territory Account Manager SMK | Mar 2018 – Jul 2019

Empresa francesa dedicada a la fabricación y comercialización de bebidas alcohólicas con una facturación anual de \$29M. Portafolio: Whisky Chivas Regal, Something Special, Ballantines, vodka Absolut, ron Havana Club, gin Beefeater, entre otros.

- Responsable del manejo de Cencosud, cliente más importante para el canal moderno con 48% de share y facturación anual de \$4.9M. Equipo de 2 supervisores, 10 GPV y 6 azafatas. Trabajo en conjunto con marketing, trade mkt, supply y finanzas.
- Liderar el cambio de estrategia dentro del cliente, logrando invertir el presupuesto en acciones que nos den resultados. +4% de share en la categoría premium de whiskies y ahorro de +\$100k.
- Liderar e implementar adecuadamente las estrategias de lanzamiento del nuevo sku Beefeater Pink, logrando posicionarlo como el número uno en ventas dentro de la categoría de gin en los primeros cuatro meses de lanzamiento, dentro del cliente.
- Liderar proyecto con la aplicación Rappi y la web del cliente, junto con trade marketing, generando awareness de las marcas y acciones exclusivas innovadoras a través de la plataforma, logrando un +12% de ventas en el canal e-commerce.

BEBIDAS PREMIUM S.A.C. | Lima, Perú

Brand Manager | Oct 2017 – Feb 2018

Empresa peruana dedicada a la comercialización y distribución exclusiva de bebidas alcohólicas con una facturación anual de \$12.5M. Portafolio: Jägermeister, vodka Stolichnaya, ron Flor de Caña, gin Hendricks, Jack Daniel's, Grolsch, Peroni, entre otros.

- Liderar la estrategia de marketing de cinco marcas a nivel nacional, siendo responsable de manejar y gestionar el presupuesto anual, rentabilidad de las marcas, el forecast de stocks y agencias de medios. Equipo de cinco personas en Lima y provincias.
- Liderar el desarrollo del plan de marketing a largo plazo para el ingreso a la compañía de las cervezas Grolsch y Peroni, logrando obtener la comercialización y distribución exclusiva de ambas marcas.
- Responsable de realizar los Building Blocks y el P&L proyectado de cada marca, siendo aprobadas por cada una de estas para su adecuada ejecución durante el año entrante.

KAM Canal Moderno | Mar 2016 – Set 2017

- Responsable de las ventas (sell in y sell out) y estrategia de trade marketing en Cencosud y tiendas de conveniencia, clientes con 52% de share dentro del canal moderno. Liderando equipo de 1 supervisora, 8 GPV y 1 becario.
- Liderar proyecto de "Plan Verano Ruta al Sur", generando visibilidad y presencia de marca en las tiendas pareto, logrando obtener espacios disruptivos dentro del shopper journey con ahorro de 20% del budget y generando +18% en ventas en SSS.
- Responsable de negociar el ingreso de Tambo, desarrollar la estrategia y ejecutar las acciones de venta correspondientes, logrando posicionarnos en menos de tres meses como uno de los proveedores más importantes en la categoría de licores.
- Liderar, desarrollar y ejecutar campañas personalizadas en C-Stores en cuanto a estrategia, trade marketing y ventas, logrando un crecimiento de 14% en facturación total campaña.

MAKRO SUPERMAYORISTA S.A | Lima, Perú

Analista de Compras Food | May 2015 – Feb 2016

Analista de compras en el área de refrigerados. Responsable de la negociación con proveedores, análisis de ingresos de nuevos skus, gestión de stocks e innovación de campañas para incrementar el sell out y la asegurar la rentabilidad de las categorías.

EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO | Lima, Perú | Postgrado

Nov 2018 – May 2019

Especialización en Dirección de Ventas y Gestión Comercial (Segundo Puesto)

UNIVERSIDAD DE LIMA | Lima, Perú | Facultad de Negocios

Mar 2011 – Dic 2015

Administración de Empresas – Bachiller (Tercio Superior)

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA | Salamanca, España | Grado en ADE

Set 2013 – Feb 2014

Programa de intercambio universitario internacional

IDIOMAS, CURSOS Y OTRAS ACTIVIDADES

- Inglés: Nivel C2 (Fluido) | Español: Lengua Materna
- Taller de Negociación (2017 y 2018)
- Inteligencia Emocional, Neurociencia y Mindfulness (2018) – Cursos EDEX Centrum Católica
- Promociones para el punto de venta (2016)
- Nielsen: Avanzado
- Microsoft Office (Excel, Power Point & Word): Avanzado
- Amante del running y del functional training