



SANDRA MARTÍNEZ

Account Manager / Desarrollo Comercial

Con más de 10 años de experiencia liderando cuentas estratégicas, coordinando equipos multidisciplinares y desarrollando oportunidades de negocio a nivel nacional. Perfil resolutivo y orientado a resultados, con fuerte visión comercial y capacidad de adaptación a entornos complejos.

+34 608 721 995  smartinez@outlook.es  Madrid, España 

SOBRE MI

Profesional orientada a resultados, con amplia experiencia en gestión comercial, liderazgo de equipos y planificación estratégica. Mi enfoque combina visión analítica con habilidades comunicativas, aportando soluciones efectivas incluso en entornos exigentes.

Hard Skills

- Office avanzado (Excel, PowerPoint)
- SAP (finanzas y logística)
- Análisis de rentabilidad
- Gestión Presupuestaria
- Presentaciones comerciales

Soft Skills

- Comunicación efectiva
- Liderazgo de equipos y coordinación multidisciplinar
- Resolución de conflictos y toma de decisiones
- Negociación estratégica
- Pensamiento analítico
- Gestión del cambio y adaptabilidad

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: Intermedio (B1 Marco Común Europeo)

REFERENCIAS

- Disponibles bajo petición

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Account Manager

Grupo Eurobanan | Madrid | Ene 2019 – Presente

- Gestión de cuentas estratégicas del sector alimentación (retail, horeca, industria), liderando el ciclo completo comercial.
- Coordinación con áreas clave (logística, calidad, maduración, marketing) para la entrega de soluciones integrales al cliente.
- Negociación de contratos orientada a maximizar rentabilidad sin comprometer la experiencia del cliente.
- Desarrollo de oportunidades de negocio y diversificación del portfolio comercial.
- Resolución de conflictos y mejora continua de procesos para aumentar la eficiencia operativa.

Responsable de Acuerdos Nacionales

OCA Global | Madrid | Oct 2016 – Ene 2019

- Planificación y seguimiento de inspecciones técnicas a nivel nacional para grandes cuentas.
- Gestión logística y administrativa mediante SAP, asegurando el cumplimiento de protocolos y SLA.
- Coordinación de equipos y comunicación continua con clientes y proveedores.

Responsable de Gestión Deportiva

Federación de Golf de Madrid | Madrid | Oct 2007 – Mar 2016

- Organización de más de 150 eventos deportivos anuales a nivel local y nacional.
- Dirección de la escuela de golf con más de 3.500 alumnos y 30 profesores.
- Gestión de patrocinios, proveedores, comunicación digital y atención a clientes VIP.

EDUCACIÓN

Acceso a la Universidad para mayores de 25 años

UNED | Madrid | 2023

- Actualmente valorando estudios universitarios en el área de Empresa o Psicología

Máster en Programación Neurolingüística (PNL)

Instituto Español de PNL | Madrid | 2015

- Formación en liderazgo, oratoria, resolución de conflictos y comunicación persuasiva.

Técnico en Gestión Administrativa

Centro Vallecas Magerit | Madrid | 2007

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PLAN DE DESARROLLO

Actualmente desarrollando un plan de crecimiento profesional con enfoque en liderazgo, estrategia e innovación. Módulos destacados:

- Finanzas para no financieros
- Definición del Objetivo Estratégico
- Diseño de Estrategias Empresariales
- Gestión de Proyectos (ágil y tradicional)
- Innovación y Emprendimiento
- Herramientas Colaborativas (Teams, Notion, Slack...)
- Herramientas de Inteligencia Artificial (automatización, análisis, IA generativa)
- Resolución de Conflictos