

## Pilar

50019 Zaragoza



Profesional orientada a resultados, enfocado a la venta de electrodoméstico gama blanca, PAE y gama marrón.

- Habilidades de negociación
- Persona ordenada y metódica en el día a día

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

**HEPECA SA**, Central de compra del sector del electrodoméstico ubicada en Pinto (Madrid).

**Delegada comercial** de la zona Norte. Febrero 2019 – Actualidad. Canal tradicional.

Mi ámbito de actuación territorial: NAVARRA, ARAGON, SORIA Y LA RIOJA.

- Responsabilidades del puesto.
  - Visitas al punto de venta.
  - Gestión y seguimiento de pedidos/incidencias.
  - Implantación de lineales.
  - Firma de protocolos.
  - Implementación de novedades y promociones.

**WINCHE REDES COMERCIALES** empresa especializada en la internalización de comerciales, llevando a cabo la labor de un gestor en el punto de venta.

**Gestor punto de venta proyecto GLAXOSMITHKLINE.** Febrero 2016 – Enero 2019. Llevando todos los clientes correspondientes a Gran Consumo (MM) y Parafarmacia de la zona de Aragón y Soria.

Funciones:

- Recopilar información sobre el mercado.
- Negociar acciones locales (cabeceras, expositores, macro exposiciones etc.).
- Solucionar posibles incidencias: roturas, falta de producto en el lineal, problemas de balizajes, cartelería promocional etc.
- Cumplimentar la ruta designada.
- Optimizar surtido y espacio en el lineal.
- Detectar oportunidades de mejora en el Punto de Venta.

**Gestor punto de venta proyecto NESPRESSO.** Marzo 2014 a enero 2016.

Siendo mi ámbito de actuación La Rioja, Navarra, Aragón y Lérida.

Con una zona de actuación de más de 180 puntos de venta del canal tradicional del sector de electrodomésticos.

- Responsabilidades del puesto.
  - Promover la venta.
  - Mejorar y asegurar la presencia y visibilidad de las referencias.
  - Informar del pop Facings, promociones, plv, folletos.
  - Actuar de prescriptores ante el punto de venta e informar de toda la gama disponible.
  - Colocación de plv, negociación de exposiciones especiales.
  - Cumplir la ruta pactada, así como mejorar la cuota del lineal.

**GROUPE SEB IBERICA**, empresa del sector del pequeño electrodoméstico ubicada en Barcelona y con una red comercial por todo el territorio nacional. Las marcas que Groupe Seb lleva en su portafolios son: MOULINEX, KRUPS, ROWENTA y TEFAL.

**Delegada comercial** de la zona Norte. Junio 2005 - Febrero 2014.

Mi ámbito de actuación territorial: GUIPUZCOA, NAVARRA y ARAGON.

Con una cartera de clientes de 250 puntos de venta pertenecientes al canal tradicional, tiendas de electrodomésticos, ferreterías, mayoristas del sector, así como supers (Leecler Pamplona y Netos de la zona de Navarra).

- Responsabilidades del puesto.
  - Visitas diarias al punto de venta.
  - Gestión y seguimiento de pedidos/incidencias.
  - Implantación de lineales.
  - Control de stock.
  - Firma de protocolos.
  - Implementación de novedades y promociones.
  - Implementación del material punto de venta.
- LOGROS CONSEGUIDOS
  - Incremento de la cartera de clientes.
  - Incremento de las ventas durante los años 2008 a 2012 de un 20% respecto al objetivo marcado.
  - Incremento de las ventas llegando a una facturación neta de 1,5 millón €.

**RECURSOS EN EL PUNTO DE VENTA**, empresa orientada al desarrollo de servicios con el fin de agregar valor a los clientes. La marca para la que realizábamos dicha labor era COCA COLA.

**Merchandasing.** Febrero 2003 - Marzo 2005.

#### **Gestor de Punto de Venta**

- Funciones del puesto:
  - Visitar los diferentes puntos de venta.
  - Reponer los espacios de venta antes de la apertura.
  - Asegurar una reposición comercial de las mercancías.
  - Recogida e incremento de los pedidos.
  - Controlar y documentar con exactitud la entrada de mercancías en la zona de ventas.
  - Presentación de nuevos productos.
  - Solución de posibles problemas e incidencias.
  - Mantener el área de trabajo segura, limpia y organizada.
  - Asumir responsabilidades en proyectos y tareas.
  - Realización de inventarios.
  - Chequear cuando así lo requieran las circunstancias.
  - Conocimiento del lineal.
  - Implementación y optimación del lineal.

#### **FORMACION ACADEMICA**

**Diplomada en Trabajo Social: Universidad de Salamanca promoción 1995 a 1997.**

#### **FORMACION COMPLEMENTARIA**

- ∨ Realidad y representación de la violencia (60 horas).
- ∨ Formación del voluntariado en la atención a personas con Alzheimer (150 horas).
- ∨ Taller en prevención en trastornos alimentarios: anorexia, bulimia y ansiedad.
- ∨ Curso Word (100 horas).
- ∨ Curso de Access (60 horas).
- ∨ Microsoft Windows XP.
- ∨ Habilidades Sociales e intervención comunitaria (100 horas).
- ∨ Metodología de la formación abierta y a distancia (100horas).
- ∨ Curso en técnica de ventas

#### **RESUMEN DE HABILIDADES**

- ∨ Conocimiento y manejo del SFA.
- ∨ Usuario de paquete Office.
- ∨ Conocimientos de alemán.