



Ruth Rosado de Torres

Fecha de nacimiento: 09/12/1978

Ubicación: Madrid

Correo electrónico: rrdrtorres@yahoo.es - **Teléfono:** 633532933

Objetivo Profesional

Profesional del sector alimentario con una sólida trayectoria comercial y amplia experiencia en gestión de cuentas, desarrollo de negocio y prospección de mercado. Mi objetivo es consolidar y desarrollar mi carrera en un proyecto estable, aportando compromiso, capacidad de gestión, orientación a resultados y una actitud proactiva ante nuevos retos.

Experiencia Profesional

2017 – Actualidad | Key Account Manager Food Services

Grupo Palacios Alimentación – Madrid

Grupo industrial de alimentación refrigerada y congelada (incluyendo pastelería).

Responsabilidades:

- Gestión de grandes cuentas de restauración organizada e industriales.
 - Gestión de plantillas y presupuestos.
 - Desarrollo, lanzamiento e implantación de nuevos productos.
 - Prospección de mercado y ampliación de cartera de clientes.
-

2016 – 2017 | Gestora de Distribuidores

Grupo Palacios Alimentación – Madrid

Responsabilidades:

- Gestión de distribuidores Food Service en Madrid y Andalucía.
 - Elaboración de cotizaciones, promociones y asesoramiento comercial.
 - Prospección y expansión de la cartera de clientes.
-

2015 – 2016 | Comercial

Berlys Alimentación (Monbake) – Madrid

Empresa de panadería y bollería.

Responsabilidades:

- Venta directa de productos en los puntos asignados.
 - Prospección de mercado.
 - Ampliación de cartera.
-

2012 – 2015 | Comercial

Nanco – Roscommon, Irlanda

Empresa de pastelería artesanal y personalizada.

Responsabilidades:

- Venta de productos en ferias y mercados artesanales.
-

2009 – 2012 | Promotora

Promotobacco (Toscano) – Madrid

Responsabilidades:

- Introducción y venta de cigarros italianos en estancos.
 - Prospección de mercado.
 - Ejecución de promociones de volumen, publicidad y planogramas.
 - Gestión y formación de equipos comerciales.
 - Cobertura de las zonas de Madrid, Guadalajara y Toledo.
-

2004 – 2007 | Jefa de Administración Comercial

Agrupación del Coleccionista S.L. – Madrid

Responsabilidades:

- Gestión de departamentos: comerciales, teleoperadoras, RR. HH., facturación, contabilidad y almacén.
- Atención al cliente, gestión de distribuidores y base de datos.
- Recobros, nóminas, financieras y pedidos.

Herramientas: Gestión 2000, TPV, Infobel, Paquete Office.

2003 – 2004 | Comercial

J.T.I International Japan Tobacco – Madrid

Responsabilidades:

- Promoción y venta de tabaco en estancos y canal Horeca.
 - Realización de planogramas.
 - Promociones de volumen.
 - Mantenimiento y ampliación de cartera.
 - Análisis semanal de la competencia.
-

1999 – 2003 | Jefa de Equipo

Ediciones Rueda J.M., S.A. – Madrid

Responsabilidades:

- Venta directa de enciclopedias y productos afines mediante puerta fría.
 - Gestión y formación de equipos comerciales.
-

1997 – 1999 | Comercial

Bisartec S.L.

Venta de bisutería a domicilios particulares mediante puerta fría.

Habilidades

- Gestión de grandes cuentas
 - Prospección comercial y desarrollo de negocio
 - Negociación y cierre de ventas
 - Desarrollo e implantación de nuevos productos
 - Gestión de equipos y formación
 - Atención al cliente y servicio postventa
 - Organización y administración
-

Informática

- Paquete Office
- Sistemas de gestión: Gestión 2000, TPV, Infobel