



Mar Sánchez García

COMERCIAL B2B | DESARROLLO DE NEGOCIO | GESTIÓN DE CLIENTES HORECA

Comercial B2B especializada en venta consultiva a empresas y restauración (HORECA). Más de 20 años de experiencia en prospección, captación y gestión de clientes profesionales, negociación comercial y fidelización de cartera. Acostumbrada a trabajar por objetivos y a desarrollar relaciones comerciales a largo plazo. Actualmente comercializando soluciones para restauración y empresas, con interés en consolidar carrera en el sector de la alimentación Foodservice.

CONTACTO



+34 696 184 390



msanchez08930@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/marsanchezmentora/>

HABILIDADES

- Venta B2B y venta consultiva.
- Prospección y captación de clientes.
- Gestión y fidelización de cartera.
- Negociación y cierre de acuerdos.
- Desarrollo de negocio.
- Orientación a objetivos.
- Atención a clientes profesionales.
- Trabajo comercial en terreno.

IDIOMAS

Español y
Catalán

Nativa

Inglés

Nivel básico

EDUCACIÓN

- 2010-2025 Formación constante y profesional en el ámbito de empresa, emprendimiento, captación, coaching, fidelización, ventas y comunicación.
- 2025 Máster Terapia Gestalt.
- 2023-2024 Máster Metaprogramación cognitiva.
- 2022-2023 Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo, en Kuestiona.
- 2002-2004 Grado Medio en Administración, Escola Pia.

EXPERIENCIA LABORAL

CORSA | Aguas: 2025 - Actualidad

Comercial B2B – Empresas y Restauración (HORECA)

- Comercialización de fuentes y máquinas de tratamiento de agua para empresas y establecimientos de restauración.
- Prospección activa, captación y gestión de nuevos clientes B2B.
- Gestión y fidelización de cartera de clientes profesionales (bares, restaurantes, empresas).
- Venta consultiva adaptada a las necesidades de cada cliente.
- Negociación de propuestas comerciales y cierre de acuerdos.
- Seguimiento postventa y mantenimiento de relaciones comerciales a largo plazo.

Ringana | Beauty & Nutrición: 2021 - 2025

Desarrollo de negocio y ventas B2B y B2C

- Identificación de necesidades y propuesta de soluciones adaptadas.
- Creación, Coordinación y Motivación de equipo de 40 personas.
- Mentoring y acompañamiento a Emprendedoras para crear equipos.
- Formadora en Creación de Negocio, Emprendimiento, Ventas, Captación y Fidelización de clientes.

Automoción, Moda, Seguros: 2003 - 2021

Asesora de Ventas | Jefa de equipo | Jefa de Ventas

- Responsable Comercial en varias empresas reconocidas como Cortefiel (2003-2008), Santa Lucía (2009), Autocasión y Opel (Grupo Vocento) (2010-2021), Deusto Salud (2024).
- Captación y gestión de clientes. Gestión de equipo de 9 vendedores.
- Gané varios Premios de cumplimientos de Hitos Comerciales.
- Negociación comercial y cierre de acuerdos con Grupos Grandes.
- Mejora relación entre departamentos (Administración, Comercial, PostVenta) para optimizar el flujo de la comunicación de la empresa.
- Trabajo orientado a resultados y objetivos comerciales.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Dominio Paquete Office, Google, CRM Salesforce, Quiter, Dapda...
- Carnet de conducir B1.
- Disponibilidad para viajar y movilidad comercial.
- Interés en el sector comercial empresas B2B.