

Mar Martinena Gutiérrez



618015767



erymar2006@hotmail.com



Cantabria

<https://www.linkedin.com/in/mar-martinena-guti/>

PERFIL PROFESIONAL

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por ofrecer un servicio de calidad. A eso puedo sumar una amplia experiencia profesional y un sólido conocimiento del sector. Tengo también facilidad para trabajar en equipo y de forma autónoma, según las necesidades del puesto.

COMPETENCIAS

Persona Analítica

Resolutiva

Orientada a resultados

Control de negocio y competencia

Manejo de Sap

Qlikview

Salesforce

Capacidad de análisis

EXPERIENCIA LABORAL

KEY ACCOUNT MANAGER DISTRIBUCIÓN

Delifrance Ibérica, Octubre 2024-actualidad

- Gestión y negociación distribuidores área noroeste
- Formación producto/aplicaciones
- Demostraciones y organización eventos clientes
- Control de stocks, pedidos
- Fortfolio, Novedades y campañas
- Acompañamiento y formación vendedores

JEFA DE VENTAS DELEGACION CANTABRIA

Frit Ravich, Julio 2021-Octubre 2024

- Gestión de cuenta de explotación
- Logística
- Gestión de equipo comercial
- Gestión clientes Retail/conveniencia
- Campañas comerciales (lanzamientos y posicionamiento)
- Trade marketing
- Gestión portfolio por cliente según tipología
- Desarrollo de personas

KEY ACCOUNT AREA NOROESTE

Clementoni, Octubre 2019-Julio 2021

- Negociación plantillas y acuerdos comerciales
- Gestión de Plan Account por cliente y Forecast
- Planogramas y Portfolio
- Análisis de Kpis
- Desarrollo de nuevos canales
- Gestión y formación de personas
- Trade Marketing
- Sell-in Sell-out

KEY ACCOUNT REGIONAL

Mars, Enero 2016–Septiembre 2019

- Negociación Distribuidores canal impulso y C&C
- Control de Stocks (Sell-in / Sell-out)
- Implantación de Novedades y formación de producto
- Gestión de Plann Account por cliente
- Gestión de cadenas
- Posicionamiento de marca y visibilidad
- Desarrollo y seguimiento de equipo especialista por canal

GESTORA DE GRANDES CUENTAS

Supeco C&C, Octubre 2013–Enero 2016

- Creación cartera de clientes
- Negociación con distribuidores, clientes y proveedores
- Gestión de stocks y prevision aprovisionamiento
- Análisis de rentabilidad
- Logística

DELEGADA COMERCIAL

Scheweppes Suntory, Febrero 2013–Agosto 2013

- Introducción de gama
- Acuerdos con clientes Top
- Organización de eventos de marca
- Posicionamiento
- Talleres de formación

FORMACIÓN

F.P II IN RAMA SANITARIA

Centro Maria Inmaculada

CURSO ESPECIALIZACIÓN IN GERIATRÍA

SITIO WEB, CARTERA Y PERFILES

<https://www.linkedin.com/in/mar-martinena/>