



# Curriculum Vitae

**ID-59225 María del Mar**

## DATOS PERSONALES

**Fecha de nacimiento: 13 de Septiembre de 1977**

**Lugar de nacimiento: Jaén**

**Dirección:**

**14900 Lucena (Córdoba)**

**Carnet de conducir: B1**

## Objetivos:

Trabajar en el Área Comercial - Desarrollo e implantación de planes comerciales- Manejo de las diferentes variables de marketing para el cumplimiento de objetivos. Planeamiento y ejecución del lanzamiento de nuevos productos. Participación en el desarrollo y realización de campañas masivas y promocionales, manteniendo contacto cercano con supervisores, empresas de distribución y demás proveedores del sector.

## Experiencia:

\* Diciembre 2014 – Actualidad - **Makro Córdoba**. Gestora de Ventas.

En el día a día mi trabajo se basa en garantizar los objetivos de ventas y margen que requiere la compañía desarrollando relaciones laborales estables y de confianza con los clientes de mi target Canal Horeca, así como el análisis de los mismos para una mayor rentabilidad.

\* Febrero 2009 – Octubre 2013 - **Snacks Ventures (Matutano)**. Técnico Comercial en la provincia de Córdoba.

Mi puesto de trabajo se basaba, entre otras funciones, en verificar los acuerdos comerciales que la empresa negociaba a nivel central con las cadenas de distribución (Carrefour, Piedra Trujillo, Día, Eroski, etc.). Movida siempre por objetivos cualitativos (colocación y negociación de espacios secundarios) y objetivos cuantitativos (venta).

En enero de 2011 la empresa se fusiona con Pepsi y pasa a llamarse **Pepsico**, donde aparte de gestionar la categoría de Matutano, comenzamos también con toda la cartera de Pepsi, para lo cual recibimos la formación necesaria para desempeñar este puesto de trabajo.

Cesó mi relación laboral por recortes en la empresa a nivel nacional.

\* 2006 a 2009 **Berner Montaje y Fijación** - Comercial de venta.

Mi función fue la venta directa, al mayor, de los productos relacionados con las categorías de carpintería de madera, aluminio y metal en la provincia de Córdoba, donde desarrollé la capacidad intuitiva eficaz para poder moverme con soltura en este ámbito.

\* Febrero 2004 – Julio 2005 Hipermercado **Carrefour Lucena**, en Córdoba. Responsable de Textil en las secciones de Bebe, Niño y Ropa-Hogar en las mismas funciones citadas anteriormente.

Gestión de compras, montajes de campañas, implantaciones de surtido, gestión comercial y de personal, gestionando un equipo humano de unas ocho o diez personas, variable según la época del año.

Mi relación laboral con Carrefour al no querer trasladarme de nuevo a Carrefour Granada por motivos personales

\* A principios de 2003, y debido a la promoción, me traslada la empresa al hipermercado **Carrefour Rosaleda**, y posteriormente a **Carrefour Alameda**, ambos en Málaga capital, como responsable de las secciones Señora-Caballero y Ropa-Hogar, siendo mis funciones las de gestión de compras, montajes de campañas, implantaciones de surtido, gestión comercial y de personal, gestionando un equipo humano de unas ocho o diez personas, variable según la época del año.

A finales de 2002 me promocionan a responsable de la sección en textil, en Jaén.

\* 2000-2002 **Carrefour Jaén**. Auxiliar.

Funciones de recepción de mercancía (captura de las referencias con Terminal portátil, ubicación, desembalaje, colocación en tienda, etc.).

## **Formación:**

### **Estudios EGB, B.U.P, C.O.U. y universitarios**

B.U.P. y C.O.U Instituto Martín Alhaja - La Carolina (Jaén)

Comencé la carrera de Química de la cual tengo dos años realizados por la Universidad de Jaén.

### **Cursos:**

- **Estrategia de aliados - Administración y Supervisión de Ventas - Atención al Cliente - Relaciones públicas y humanas. -Presupuestos. - Ventas de consumo masivo – Merchandising - Planificación y control de gestión - Curso de gestión de stock, Rotación y aprovisionamiento - Formación aplicación informática de la gestión Y administración pedidos propios del sector.**

- **Conocimiento como usuario en ofimática (Microsoft Office- Word, Excel, Power point.**

### **Otros datos de interés:**

**Me considero una persona con alta capacidad resolutive, enfocada a la consecución de objetivos, constante y responsable de mi trabajo; Tengo gran habilidad para el aprendizaje de nuevos retos y objetivos.**

**Especialidades:** Gestión y negociación en el área comercial. Liderazgo de grupo de ventas. Gran manejo a nivel de management, formación y capacitación de nuevos cuadros de ventas.