



ID-59088

Alejandra

Ventas

Español
Nativo

Inglés
B2

Habilidades principales:

- **Negociación:** Ahorro 12% en acuerdos Q2 y Q3 2021.
- **Fidelización y compromiso de equipos y socios de negocio:** 39 Horecas / 60 Promotores.
- **Autonomía y focalización en KPIs.**
- **Seguimiento y análisis de resultados.**

Experiencia:

❖ Philip Morris Spain (9/2017-3/2022)

- **Consumer Engagement Executive. Horeca Specialist (2019-2022):**

Localización, negociación y cierre de acuerdos con locales de restauración. Formación equipo promotores. Seguimiento y análisis KPIs.

- **Team Leader B2C (2018):**

Gestión de equipo de 14 comerciales B2C. Seguimiento objetivos de venta. Cierre de acuerdos con colaboradores.

- **Comercial B2C.**

Venta de 18 dispositivos lqos/mes.

❖ Emcy Tech (6/2016-1/2017)

- **Directora de Comunicación y Entrenamiento de Ventas.**

Diseño del programa de formación para la red de distribuidores independientes. Supervisión de los canales de comunicación y mensajes promocionales a la red de distribución.

❖ Asea (9/2015 – 5/2016)

- **Distribuidor Independiente**

Venta de productos Asea y captación de distribuidores para la red.

❖ Mary Kay España (9/2013 – 5/2016)

- **Distribuidor Independiente**

Venta de productos Mary Kay y captación de distribuidores para la red.

❖ Vodabell Comunicaciones (10/2010 – 8/2013)

- **Director Comercial**

Gestión equipo de 5 comerciales de fidelización (cartera de 400 clientes Vodafone).

❖ Sanitas (9/2007 – 11/2009)

- **Gestor Comercial**

Venta pólizas de salud a cliente final.

Formación:

Ciencias Biológicas (1995 - 1998) Universidad Autónoma de Madrid.

Academia del Actor Réplika (2000 – 2003).

Arte4 Estudio de Actores (2003 - 2006).