

INFORMACIÓN PERSONAL



Amor López Beltrán

mariamorlopezbeltran@hotmail.com

617 841 872

EXPERIENCIA PROFESIONAL



➤ 06/2023 – 05/ 2024: National Key Account Manager.

- Identificación de clientes potenciales que puedan convertirse en clientes estratégicos mediante un análisis detallado de su potencial, necesidades y ajustes con los servicios ofrecidos por Elis.
- Desarrollo de relaciones y generación de confianza, entendiendo las necesidades de los clientes, actuando como asesora proactiva y anticipándome a sus requerimientos.
- Gestión proactiva de cuentas y oportunidades de negocio a través de un enfoque consultivo comprendiendo los desafíos y objetivos de mis clientes para ofrecer soluciones personalizadas que agreguen valor y contribuyan el éxito de los mismos .
- Negociación y cierre de contratos, tarifas y condiciones que aseguren la rentabilidad de la relación con los clientes.
- Monitoreo de resultados garantizando que se cumplan los objetivos acordados.
- Retroalimentación constante y resolución constante de posibles inconvenientes.
- Trabajo en equipo con los departamentos internos, especialmente con operaciones y facturación.
- Cartera propia con interlocutores de RRHH, PRL y Compras.



➤ 03/2018 –03/2023: Senior Executive Account Manager.

- Gestionar cartera de clientes existentes y desarrollar nuevos clientes con potencial de crecimiento.
- Ganar la confianza del cliente, ofreciéndole conocimiento y teniendo la capacidad de cuestionar su actual forma de llevar los negocios, proponiéndoles activamente alternativas y mejoras.
- Mantener buenas relaciones con personas clave con capacidad de decisión en el lado del cliente y establecer vínculos de confianza con todas ellas.
- Realizar las ventas de nuevas soluciones en estrecha colaboración con los compañeros de otros departamentos.
- Tener la capacidad de entender el negocio del cliente, ver las oportunidades de crecimiento que tienen y formar parte de su desarrollo.
- Dominio de herramientas de gestión de relaciones con cliente : Salesforce y Microsoft Dynamics,
- Cartera propia con interlocutores de compra.

➤ 04/2014 – 04/2017 : Key Account Manager. FMCG.

- Gestión cartera de clientes Key Accounts existentes y desarrollar nuevos con potencial de crecimiento.
- Venta de nuevos productos en estrecha colaboración con los compañeros de otros departamentos.
- Negociación de compromisos comerciales para las marcas más relevantes de la compañía cerrando acuerdos con presupuestos de imagen, posicionamiento, folletos y promoción de los productos.
- Gestión del Branding de productos en las principales cuentas nacionales en las que la compañía tiene presencia.
- Implementación y desarrollo de acciones relacionadas con la creación de marca y posicionamiento.
- Seguimiento de los acuerdos y control de la correcta ejecución en los diferentes puntos de venta.
- Gestión del Budget asignado.
- Trabajo en colaboración con Trade Marketing para el desarrollo de acciones ajustadas a las necesidades del mercado y clientes.
- Cartera propia con interlocutores de compra.

➤ 01/2012 –01/2014 : Key Account Manager. FMCG.

- Elaboración / ejecución plan de marketing a nivel nacional.
- Creación e implementación planes estratégicos para consecución de objetivos de mercado, volumen por sectores de distribución.
- Impulsar y acelerar las ventas mediante la planificación y coordinación de promociones.
- Planificación publicaciones en folletos promocionales del Cliente.
- Desarrollo acciones animación punto de venta.
- Evaluación rentabilidad acciones promocionales.
- Monotorización y reporting de cada actividad (KPI' s y ratios de conversión)
- Control de incorporaciones en clientes y por región.
- Cartera propia con interlocutores de compra.

➤ **02/2010–01/2012: Account Manager**

- Benchmarking. Competencia e identificación nuevas oportunidades.
- Business Intellingence
- Presentación estrategia comercial / campañas a cada cuenta asignada
- Negociación plan anual de cada una de las cuentas asignadas
- Elaboración, control y gestión del presupuesto garantizando la optimización del mismo
- Seguimiento e implementación campañas
- Cumplimiento objetivos cualitativos y cuantitativos
- Medición y análisis rentabilidad acciones (KPI' s, ROI)
- Coordinación con departamentos implicados en cada proyecto para el control ,seguimiento y evaluación de campañas.
- Reporting de cada campaña de marketing al Jefe de Proyectos
- Monotorización de las cuentas en los diferentes canales de comunicación online para cada cliente
- Fidelización cuentas

Typ

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN



- Máster Marketing y Comunicación. Universidad La Rioja. Logroño. La Rioja
Calificación obtenida:9,00
- Diplomatura Turismo. Universidad Rey Juan Carlos. Madrid
Calificación obtenida:8,00

COMPETENCIAS PERSONALES



- | | |
|--|--|
| ➤ Lengua materna | Castellano |
| ➤ Otros idiomas | Inglés B2 |
| ➤ Capacidades y competencias sociales | Networking. Orientada a resultados y cliente. |
| ➤ Capacidades y competencias organizativas | Resiliencia. Proactividad. Pensamiento analítico.
Pensamiento estratégico. Trabajo en equipo. |
| ➤ Competencias informáticas | Power BI, Excel , CRM Salesforce, Dynamics 365 |
| ➤ Permiso de conducir | B |