

ID-56965 GHISLAINE CRISTINA

C.P. 28813, Torres de la Alameda, Madrid

TRAYECTORIA LABORAL:

Distribuciones Mundela Ditema, sl. (Bodegas Tagonius) Comercial. Septiembre 2019 hasta la actualidad.

Gestión de la cartera asignada. Captación de nuevos clientes. Desarrollo de las marcas del portfolio en los clientes. Consecución de los objetivos de venta marcados por la empresa. Implantación de las acciones de marketing preparadas de manera genérica para clientes objetivos. Implantación de elementos de visibilidad en los clientes según criterios de marca.

Makro, Agente Comercial, Mayo 2018/ Junio 2019.

Captación de nuevos clientes en área asignada. Desarrollo de portfolio en clientes captados, introducción de nuevas referencias y búsqueda de nuevas necesidades en los clientes captados. Activación del producto Makrofresh en el área asignada, y comunicación de ofertas, promociones y campañas de MakroDelivery. Confección de cartas de vino para restaurantes según su tipología y oferta gastronómica.

Nespresso. Daba, Distribuidor oficial España. Comercial Horeca. Febrero 2016/Marzo 2018. Sustitución por excedencia laboral.

Gestión de la cartera asignada. Captación de nuevos clientes. Mantenimiento y fidelización de la cartera y la captación. Desarrollo de la marca en los clientes, aumento de consumo de café y recetas elaboradas con el mismo. Aumento del consumo de las diferentes variedades Premium de Nespresso. Consecución de los objetivos de venta marcados por la empresa. Implantación de las acciones de marketing preparadas de manera genérica para clientes de imagen. Preparación y desarrollo de acciones para clientes de imagen. Implantación de elementos de visibilidad en los clientes según criterios de marca.

Distribuciones Izquierdo (Grupo Heineken).

- Brand Ambassador. Cervezas Universales. Enero 2012/ Noviembre 2012.

- Comercial. Noviembre 2012/ Julio 2015.

Desarrollo de la promoción comercial de las marcas importadas de grupo Heineken. Desarrollo de dos marcas del Portfolio, Affligem y Paulaner. Activación de ambas marcas en el mercado. Creación de acciones adhoc. Desarrollo y supervisión de eventos y degustaciones. Captación y mantenimiento de clientes. Prospección de mercado y responsable de la cartera asignada. Captación y gestión de nuevos clientes. Desarrollo de promociones tanto a clientes objetivos como al público final. Desarrollo del portfolio de empresa dentro de los puntos de venta

Grupo SabMiller- Pilsner Urquell.

- **Comercial Madrid, Diciembre 2007/ Diciembre 2008.**

- **Brand Ambassador, Enero 2009/ Marzo 2011.** Responsable de ventas para la comunidad de Madrid. Desarrollo de marcas del portfolio del grupo Sabmiller. Activación de marcas en el mercado. Captación de nuevas redes de distribución. Captación y mantenimiento de clientes. Prospección de mercado con la red comercial del grupo. Control y gestión de la calidad en los locales clientes de barril. Desarrollo de visibilidad. Incorporación de elementos corporativos en puntos los calientes de los establecimientos clientes tanto de barril como de botella.

Bodegas Tradición, Comercial, Responsable del Departamento de Promociones, Octubre 2005/ Noviembre 2007.

Responsable de las acciones de promoción de la bodega. Desarrollo de cursos formativos sobre los vinos de Jerez. Captación y mantenimiento de clientes. Control de Stock en el almacén de Madrid. Preparación de pedidos (Albarán/factura). Visitas a Bodega. Creación de grupos según afinidades entre los miembros invitados al viaje.

EDUCACION Y FORMACIÓN:

- Sumiller, promoción 2005/06 por la Cámara de Comercio de Madrid.
- Diseño de Interiores, 1989-94, Escuela de Artes Aplicadas de Granada.
- Ingles, curso de Inglés para Extranjeros en la universidad de Berkeley, California, USA. Nivel alto.
- Francés, idioma paterno. Nivel medio/alto.
- Programas de Microsoft Office, Power point, Word, Excel...etc. Nivel usuario.
- Ofimática. Herramientas de correo electrónico e Internet.
- Herramientas de Gestión empresarial, SAP, Sage, DataBase.

APTITUDES:

Buena relaciones públicas, don de gentes, capacidad de comunicación y transmisión de conceptos, trabajo en equipo, espíritu de superación, capacidad de adaptación, tenacidad en la consecución de los objetivos marcados.