

ID-56777 BLANCA

Madrid, 14 – Febrero – 1985



PERFIL

- Flexible, facilidad de aprendizaje.
- Perseverante en el trabajo
- Capacidad analítica y proactividad
- Trabajo en equipo, sentido colectivo de identidad,
- Auto-dirección, motivación en el trabajo.
- Capacidad de organización y autonomía.
- SAP, CMR, Microsoft office, Outlook, Internet.
- Capacidad comunicativa verbal y escrita a nivel nacional e International
- Idiomas: Inglés fluido, francés iniciación.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gestor comercial (horeca). Distribuidora Rotger

Diciembre 2021 - Actual

Islas Baleares

Responsable gestor hosteleria:

- Gestionar e impulsar las ventas en los clientes asignados,. Ampliación de portfolio, aplicación de ofertas, gestión de cobros.
- Ampliar capilaridad y ámbito de actuación, mediante las visitas a puerta fría y captación de nuevos clientes

Gestor punto venta. J. Garcia Carrion.

Febrero 2018 - Diciembre 2021

Islas Baleares

Responsable punto de venta en el mercado balear:

- Supervisar e implementar la política comercial en el punto de venta y asegurar la visibilidad y accesibilidad del producto. Generar nuevas oportunidades.
- Analizar a la competencia.
- Coordinar la relación comercial mediante comunicación constante, visitas programadas, seguimiento de incidencias y el asesoramiento continuo.

Sales and administration Coordinator. J. Garcia Carrion/CIV USA, INC.

Mayo 2016 - Febrero 2018

Posición actual. Miami, FL, USA

Responsable del proceso export-import en el Mercado Americano:

- Nexo principal entre los diferentes clientes y el equipo Americano con el resto de departamentos de la empresa.

- Mantenimiento y control del maestro de clientes. Registro de las condiciones comerciales y promociones acordadas, reortándolas directamente a dirección.
- Obtención y gestión de licencias y requisitos necesarios a nivel federal y estatal (FDA, COLA, licencias, documentación de importación y general)
- Coordinación de pedidos de exportación para su suministro (control de crédito, rentabilidad, condiciones comerciales, desbloqueo de órdenes)
- Control de crédito. Gestión de cobros, reclamación de deuda, calendarios de pagos.
- Control y solución de incidencias y de resto de gastos (Reclamaciones, promociones, acciones del programa OCM)
- Apoyo administrativo al departamento de ventas y financiero.

Gestor cartera internacional, atención al cliente. J. Garcia Carrion.

Mayo 2011— Mayo 2016

Madrid, España

Responsable del proceso de exportación en Países Árabes, Mediterráneos y centro Europa:

- Mantenimiento y control del maestro de clientes y del sistema EDI.
- Registro de las condiciones comerciales y promociones acordadas, reportándolas directamente a dirección.
- Mantenimiento del sistema de impuestos especiales que afecta a los clientes de internacional y solución de los problemas derivados de las cargas diarias sujetas al sistema emcs.
- Coordinación de pedidos de exportación para su suministro (control de crédito, rentabilidad, condiciones comerciales, desbloqueo de órdenes)
- Control de crédito. Gestión de cobros, reclamación de deuda, calendarios de pagos.
- Control y solución de incidencias y de resto de gastos (Reclamaciones, promociones, acciones del programa de OCM)
- Atención al cliente internacional.

Prácticas dept de People & Culture (RRHH). Vestas Blade Spain. S.L.u.-

Febrero 2011— Mayo 2011

Daimiel, España

Colaboración departamento de Recursos Humanos:

- Ayuda desarrollo interno "profesional carrear".
- Selección de CV.

Asistente de venta nacional e internacional. System and Manufacturing..

Febrero 2010— Noviembre 2010

Manzanares, España

Responsable en el departamento de venta:

- Enlace entre el cliente y la empresa.
- Desarrollo y seguimiento de ofertas.
- Actualización de precios.

Profesora de Inglés. Educativa Educación Activa SL..

Octubre 2009— Diciembre 2009

Ciudad Real, España

Profesora de inglés con desplazamiento:

- Responsable departamento de Calidad de SaMS, Manzanares, España.
- Responsables departamento de Exportación de GRESMANC, Los Yebenes, España.

FORMACIÓN

Master en Dirección y Gestión de Comercio Exterior y Marketing Internacional (Calificación: 9,72) 2011—2012

Madrid, España

ESDEN, Escuela superior de negocios y tecnología.

Cambridge International Diploma in Business. 2011—2012

Madrid, España

Cambridge Institute

Módulos: Effective, Marketing, HR & Business

Año de intercambio en BA en International business con francés. 2008—2009

Londres, Reino Unido.

European Business School.

Licenciatura en Administración y Dirección de empresas (Calificación: 7,4). 2003 - 2011

Ciudad Real, España

Universidad de Castilla La Mancha.

DATOS DE INTERÉS

- Voluntaria con Save The Children Londres, UK (2008).
- Curso de desarrollo personal (Basado en el curso "Creativity in Business", Stanford University), Miami, USA (2016)
- Gran afición por viajar (conocimiento de otras culturas) y deporte (practicando habitualmente escalado y running, equilibrio físico y mental)
- Licencia de conducir.