

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://nuriamgranja.micvweb.com>

Ciudad: Palencia CP: 34002(Palencia) País: España

EXPERIENCIA:

1/2003 - 4/2007 Empresa: Dia Supermercados (<http://www.dia.es>)

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Compras

Descripción del puesto: Responsable de siete categorías de alimentación, con las siguientes responsabilidades

- Definición y gestión del Surtido de Productos. Estudio de su evolución y corrección de desviaciones.
- Negociación con Proveedores búsqueda de proveedores, negociación de precios de compra, volúmenes, promociones, condiciones.
- Decisión de los precios de venta y el calendario promocional de los productos gestionados.
- Decisión de la ubicación de los productos en el punto de venta, para optimizar el stock en tienda.
- Análisis de las ventas, de la Competencia y del Mercado TNS, Dympanel para detectar tendencias, nuevos productos, desviaciones.
- Definición del packaging objetivo para los productos de la Marca Propia.

Ciudad: Madrid País: España

4/2007 - 4/2010 Empresa: Sony Pictures Home Entertainment

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Reportando a Dirección Comercial, gestión del Canal Hipermercados y Jugueterías, 25 de la facturación de la compañía. Principales funciones

- Participación en la fijación de objetivos anuales.
- Planes de anuales por cliente.
- Definición, junto con Trade Marketing, de acciones promocionales específicas para cada cuenta.
- Asesoramiento a clientes en la elaboración de planogramas.
- Negociación de volúmenes, precios y promociones.
- Negociación de las plantillas anuales de condiciones.
- Seguimiento de las entregas de pedidos, entregas y devoluciones.
- Análisis de las ventas del cliente y del mercado GFK .
- Apoyo al Departamento de Operaciones en la toma de decisiones sobre volúmenes a producir.

Ciudad: Madrid País: España

4/2010 - 11/2010 Empresa: Colgate-Palmolive Iberia

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Reportando al Jefe de Ventas, gestión del 35 del Canal Indirecto, con las siguientes responsabilidades

- Participación en la fijación de objetivos anuales de facturación de las cuentas gestionadas.
- Definición del surtido idóneo por cliente.
- Definición de promociones ad-hoc por cliente, con el soporte de Customer Marketing. Seguimiento de la implantación de las marcas.
- Asesoramiento a clientes en la elaboración de planogramas.
- Negociación de las plantillas anuales de condiciones.
- Seguimiento de pedidos y entregas.
- Análisis de la evolución del mercado Nielsen y de los clientes.
- Soporte a Supply Chain en la planificación de volúmenes anuales.
- Participación en grupos de trabajo para definir la estrategia de lanzamiento de nuevos productos de cara al retail.

Ciudad: Madrid País: España

3/2011 - 12/2013 Empresa: Sony Pictures Home Entertainment

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Reportando al Director de Ventas, gestión del Canal Especialistas 40 de la facturación de la compañía . Funciones principales

- Participación en la definición de los objetivos anuales de ventas y beneficio por cliente.
 - Planes anuales por cliente. Calendario anual de promociones. Definición del PLV. Apoyo a lanzamientos.
 - Negociación de volúmenes, precios y promociones.
 - Negociación de las plantillas anuales de condiciones.
 - Seguimiento de pedidos, entregas y devoluciones.
 - Análisis de las ventas de los clientes y el mercado GFK .
 - Apoyo al Departamento de Operaciones en la decisión de los volúmenes a producir.
 - Apoyo al Departamento Financiero, elaborando mensualmente las previsiones de ventas y provisiones de ajustes.
 - Apoyo a Dirección Comercial en la toma de decisiones sobre la política de precios y promociones.
 - Miembro del Grupo de Proyectos Especiales, que busca y negocia nuevos canales de venta para la compañía.
- Ciudad: Madrid País: España
-

FORMACIÓN ACADÉMICA:

6-2001 Licenciado en Administración y Dirección de Empresas

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Centro: Icade, Universidad Pontificia de Comillas

Ciudad: Madrid (España)

6-2002 Licenciado en Investigación y técnicas de mercado

Licenciado

Marketing

Centro: Icade, Universidad Pontificia de Comillas

Ciudad: Madrid (España)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Avanzado

Comentarios:

Idioma: Francés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Avanzado

CUALIDADES:

Adaptable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Diligente, Eficiente, Enérgico/a, Entregado/a, Fiable, Flexible, Fuerte, Honesto/a, Imaginativo/a, Inteligente, Intuitivo/a, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Versátil

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/nuriamgranja>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
