



ROMINA FERNÁNDEZ

DATOS PERSONALES

Nombre

Romina Fernández

Dirección

Torrent, Valencia

Número de teléfono

+34 123 45 67 89

Correo electrónico

ejemplo@cvmaker.es

Licencia de conducir

B - Coche propio

LinkedIn

linkedin.com/in/romina-fernandez-pro/

HABILIDADES

Comunicación efectiva



Técnicas de venta



Negociación



Organización de rutas



CRM y base de datos



Análisis de ventas



Resolución de problemas



Gestión de pedidos



Orientación a resultados



IDIOMAS

Valenciano



Inglés



Alemán



DISPONIBILIDAD

Disponibilidad horaria y para

desplazamientos en la zona HORECA

Comercial Horeca con 8 años de experiencia visitando hoteles, restaurantes, cafeterías y bares para presentar productos, gestionar pedidos y construir relaciones comerciales estables. Destaco por mi capacidad para detectar oportunidades, organizar rutas de forma eficiente y ofrecer un trato cercano que genera confianza y fidelización. Deseo incorporarme a una empresa del canal Horeca donde pueda aportar mi experiencia, ampliar la cartera de clientes y contribuir al crecimiento de la zona mediante una gestión proactiva y orientada a resultados.

EXPERIENCIA LABORAL

Comercial Horeca

ene. 2024 - Presente

Coca-Cola EP, Torrent, Valencia

Gestiono y desarrollo una cartera de clientes Horeca en Valencia, visitando bares, restaurantes y hoteles para presentar el portafolio, negociar acuerdos y asegurar la correcta ejecución de promociones. Me encargo de captar nuevos clientes, gestionar pedidos y coordinar el servicio con el equipo de reparto para garantizar una atención ágil y continua.

- Incrementé las ventas de mi zona en un 18% durante 2025, potenciando los productos de mayor rotación y demanda.
- Capté 42 nuevos clientes Horeca en 2025, asegurando acuerdos estables y crecimiento sostenido de la zona.

Ejecutiva de Ventas

feb. 2018 - dic. 2023

Makro, Patraix, Valencia

Brindé asesoramiento comercial a clientes profesionales y pequeñas empresas, gestionando pedidos, presentando novedades y ofreciendo soluciones adaptadas a cada tipo de negocio. También realicé venta directa en el punto de atención al cliente, llevé el seguimiento de cuentas activas y colaboré en negociaciones, fortaleciendo mis habilidades en captación y cierre de ventas.

- Aumenté el volumen de ventas de mi cartera en un 15% anual, impulsando categorías estratégicas.
- Alcancé un ratio de satisfacción del 95%, reforzando relaciones comerciales estables.

EDUCACIÓN

Grado en Comercio

sept. 2013 - jun. 2017

Universidad de Murcia (UMU), Murcia

Matrícula de Honor en el Trabajo de Fin de Grado.

CURSOS Y CERTIFICACIONES

Negociación Comercial y Cierre de Ventas

abr. 2025 - jun. 2025

CEU Valencia

Planificación de Rutas y Optimización Comercial

sept. 2024 - nov. 2024

AERCO Formación