

Delfina Frías

Ejecutiva Comercial — Cuentas clave y desarrollo de negocios · Alimentos y bebidas gourmet, canal mayorista

delfinfrías2709@gmail.com · +54 9 11 6715-2601 · delfinafrías.fluxing.app · Buenos Aires, Argentina



PERFIL

Comercial con cuatro años en Dankon SRL, importadora y distribuidora mayorista de alimentos y bebidas gourmet. Gestiono una cartera de más de 300 clientes activos, más del 20% de la cartera activa de la empresa, y cierro en promedio un 30% por encima de la meta alta de ventas.

Coordiné equipos de venta dentro de la misma empresa y sigo abriendo mercado: viaje por todo el país para sumar clientes nuevos y sostener en persona la relación con los que ya compran.

Antes de Dankon llevé adelante mi propia marca y trabajé en una financiera, entre cobranzas y venta de créditos. Conozco la negociación desde las dos puntas, la de quien vende y la de quien compra a proveedores, y eso es lo que llevo a un rol de cuentas clave, desarrollo de negocios o compras.

CÓMO TRABAJO

Gestión de cartera. Gestiono una cartera amplia de clientes mayoristas y sostengo cada relación en el tiempo. El objetivo se supera cuidando las cuentas que ya compran, no solo sumando nuevas.

Desarrollo de nuevos negocios. Estoy en búsqueda constante de oportunidades: viaje por todo el país para abrir clientes nuevos y llevar el catálogo a plazas donde todavía no está.

Coordinación de equipos de venta. Coordiné equipos comerciales en Dankon, además de sostener mis propios objetivos y mi propia cartera.

Proveedores y partners. Además de vender, detecto oportunidades de negocio con posibles proveedores y partners. Conocer las dos puntas de la negociación es la base para un rol de compras.

EXPERIENCIA

Ejecutiva Comercial · Dankon SRL

dic 2022 – actualidad

Villa Martelli, Buenos Aires · cobertura nacional

Importadora y distribuidora de alimentos y bebidas gourmet, con marcas importadas y nacionales, que vende exclusivamente a empresas y distribuye en todo el país.

- Gestiono más de 300 clientes activos, más del 20% de la cartera activa de la empresa.
- Cumplimiento promedio un 30% por encima de la meta alta de ventas.
- Coordiné equipos de venta dentro de la empresa.
- Abro clientes nuevos con viajes comerciales por todo el país.
- Detecto oportunidades de negocio con posibles proveedores y partners.
- Llevo el pipeline de ventas en un CRM online y sigo cada pedido hasta la entrega.
- Uso avanzado de Excel para el seguimiento de stock, pedidos y clientes.

Administrativa · Efectivo Impacto

dic 2021 – dic 2022

San Fernando, Buenos Aires

Financiera de créditos personales. Atención al público y gestión comercial y administrativa de la sucursal.

- Recepción y atención de clientes.
- Venta de créditos.
- Gestión de cobranzas.
- Seguimiento de clientes y operaciones.

Fundadora · Desarrollo de marca · Dulce Meraki

2019 – dic 2021

Emprendimiento personal

Marca propia que desarrollé y gestioné de punta a punta, de la compra a la entrega.

- Búsqueda y gestión de proveedores.
- Ventas y atención de clientes.
- Coordinación logística de las entregas.
- Análisis de mercado.
- Control de inventario.

FORMACIÓN

Licenciatura en Comercio Internacional

Universidad Nacional de Luján (UNLu) · En curso · primer año completo

Bachiller con orientación en Economía

Educación secundaria · Completo

CURSOS Y CERTIFICACIONES

Técnicas de negociación — Coderhouse

Especialista en e-commerce — Platzi

IDIOMAS

Español · Nativo

COMPETENCIAS Y HERRAMIENTAS

Gestión comercial	Gestión de cartera · Cuentas clave · Apertura de nuevos clientes · Cumplimiento de objetivos de venta · Cobranzas · Seguimiento de pedidos y entregas
Negociación	Negociación con clientes mayoristas · Relación con proveedores y partners · Detección de oportunidades de negocio · Gestión de proveedores
Liderazgo	Coordinación de equipos de venta
Mercado	Alimentos y bebidas gourmet · Productos importados · Canal mayorista B2B · Cobertura nacional
Herramientas	Excel avanzado · CRM online · Pipelines de venta · Gestión de stock y pedidos