

CAROLINE M. ABBOTT

Domicilio: Calle de la Huerta del Bayo, Madrid 28005

Móvil: (+34) 660 643 793

Email: cmabb.es@gmail.com | **LinkedIn:** [linkedin.com/in/caroline-abbott-030b6417](https://www.linkedin.com/in/caroline-abbott-030b6417) | **Web:** vinotations.com

Nacionalidades: Española y EE. UU. | *Plena disponibilidad para los viajes internacionales*

COMPETENCIAS E IDIOMAS

- Profesional bicultural con orientación comercial con una amplia gama de experiencia laboral global basada en el vino y destilados artesanales.
- Sólida experiencia en dirección comercial, e-commerce, gestión de clientes y distribuidores, ventas On/Off Trade B2C y B2B, marketing, comunicación, promoción de marca. Conocimiento y experiencia con el 3-Tier System y ferias en 3 países.
- Motivada, autónoma que también prospera en equipo, centrada en objetivos, competente en la empatía y el fomento de relaciones duraderas.
- Amplia experiencia en hostelería, con conocimientos vitivinícolas potenciados por certificaciones, enología, y enoturismo en 11 países.
- Estoy interesada específicamente en fomentar el sector vitivinícola español, consultoría de desarrollo empresarial, gestión Grandes Cuentas, el Export y las Ventas Internacionales, Estrategia, aprender lo que demandan los mercados, y el divertido desafío de cumplir y superar las expectativas de los mismos.
- Inglés** nivel nativo
- Español** nivel nativo
- Italiano** nivel medio-alto B2
- Francés** nivel medio B1/B2
- Intereses personales:** aprendizaje, música, viajes en 6 continentes, Crossfit, naturaleza, literatura -ficción, cocina étnica

EXPERIENCIA LABORAL

2019 - presente Fundadora - Vinotations (online)

- Consultoría de desarrollo empresarial centrada en exportación, ventas, creación de marca, reorganización interna, RRPP y comunicación.
- Servicio integral de traducción, redacción e interpretación para bodegas y marcas de destilados.

2022 - 23 Directora Comercial (Proyecto) - Michelin i Mufatto (España, Argentina, Uruguay)

- Crear y establecer la estructura y los procesos internos (Google Workspace, Slack, dominio, estructura y responsabilidades del equipo).
- Responsable de todos los temas relacionados con ventas para 5 bodegas en 3 países en 20 mercados (proformas, pagos, gestión de pedidos, negociación de nuevos pedidos, asignación de cupos, presupuesto, estrategia), incluyendo la adquisición de una nueva bodega.
- Ejecutar la selección y organización de ferias y visitas a mercados. Establecimiento de la estrategia y reestructuración para 2023.
- Gestionar con la agencia de diseño para crear y actualizar todos los materiales de marketing (prensa, fichas técnicas, listas de precios, brochures) para establecer una imagen de marca coherente para cada bodega.

2020 - 22 Gerente del Marketplace, España & Portugal – Vivino (Madrid, ES)

- Gestionar todos los aspectos del Marketplace, desde la prospección, la contratación y la incorporación de nuevos comerciantes, hasta supervisar las operaciones y los KPIs de los 38 comerciantes actuales (desde 17).
- Responsable del margen neto, los ingresos, la oferta y la disponibilidad de compra de los vinos.
- Impulsar los ingresos y la conversión a través de la gestión de campañas enfocadas en la personalización.
- Administrar el lanzamiento del nuevo mercado de PT en enero del 2022, formar a la Gerente de Desarrollo, supervisar a 13 comerciantes.
- Dirigir y traducir la comunicación para los comerciantes. Principal punto de contacto para el equipo del SAC.

2018 - 19 Asistente de Ventas, Logística, y Atención al Cliente; Enlace con España

- The Spanish Acquisition (Principal importadora de vinos españoles y portugueses - \$3m. ingresos anuales) (Melbourne, AUS)**
- Optimizar ventas e inventario de más de 250 SKUs, colaborando con 4 almacenes interestatales, 3 intermediarios, y clientes.
- Asistente Personal bilingüe del director y enlace con España: últimamente ampliando la cartera por 12 productores a 72.
- Conseguir ventas adicionales llevando a cabo cenas con clientes VIP, ferias, y visitas on trade con una tasa de compra del 100%.

2014 - 17 Key Account Manager

Inspired Beverage, Inc. (Firma de corretaje - \$3m. ingresos anuales) Boston, MA, RI, CT, NYC
21st Century Wine Co. (Importadora y distribuidora filial de vinos - \$2m. ingresos anuales)

Gestión del Territorio de Ventas y Marketing

- Crear un territorio propio de ventas en Boston hasta alcanzar unas 95 cuentas., aumentando las ventas por 2,5 en 3 años.
- Establecer distribuidora de vino junto al dueño, expandiéndola de 20 marcas/60 SKUs a 120 con \$2.5m. en ventas en 1,5 años.
- Desarrollo de ventas, marketing y branding para retener cuentas clave con programación trimestral, activaciones, y capacitaciones.

Gestión de Distribuidoras y Cartera: 18 marcas de destilados con 5 distribuidoras en 5 estados

- Impulsar ventas y ampliar la distribución actual a través de “work-withs”, presentaciones, y comunicación con los comerciales.

2011 - 13 Brand Ambassador/Especialista de Producto

Jack Daniel's, Jim Beam, Heineken, Deep Eddy Vodka (Boston, EE. UU.)

2008 -18 Bartender/ Sumiller/ Catering/ Chef

- Bellota Wine Bar (Melbourne, Australia)** - Vinculada con la tienda Prince Wine Store con 4000 SKUs centrados en Australia, Nueva Zelanda, Borgoña, y Barolo.
- Alta cocina, discotecas, eventos, catering y fiestas privadas** - (Boston, EE. UU. - Madrid, ES - Florencia, IT - Montreuil, FR)

FORMACIÓN ACADÉMICA y CERTIFICACIONES

2020 **Curso: Master in Management: Introduction to Managerial Economics** - IE Business School (online)

2020 **Riesgos y Oportunidades Empresariales en una Economía Globalizada** 98% - IE Business School (online)

2008 - 11 **Licenciatura en Ciencias: Doble carrera en Entrepreneurship & Management** Suffolk University - (Boston, EE. UU.)

2010 **Florence University of the Arts: Erasmus** (Florencia, IT)

2007 - 08 **Suffolk University Campus de Madrid** (Madrid, ES)

Presente **Cualificación en Nivel 4 de Vinos (Diploma) - Weinakademie Österreich** (Rust, AU)

2018 **Cualificación en Nivel 3 de Vinos (WSET 3) - Passed with Distinction** - Prince Wine Store (Melbourne, AUS)

2017/19 **Aprendizaje de Enología - PAP WINES (Szent György-hegy, Hungría) // Pasquale Kurow** (Otago, NZ)

2016 **Certified Specialist of Spirits (CSS)** 96% - Society of Wine Educators (Boston, EE. UU.)

2015 **Certified Specialist of Wine (CSW)** 95% - Society of Wine Educators (Boston, EE. UU.)