

ID-58330 MARIA VALERIA

Currículum Vitae



Datos Personales

Nacionalidad: Argentina - italiana
Domicilio: Madrid

Estudios y Formación Académica

1991-Bachiller

Instituto Doctor Carlos Pellegrini (San Miguel de Tucumán, Argentina)

Idiomas:

- Español
- Ingles
- Italiano

Informática:

Manejo de PC/Mac
Microsoft Office word/Apple works
Microsoft Office Excel
Microsoft Office Power Point
Internet

Certificaciones:

- Seminario: La esencia Del Marketing (principios fundamentales del desarrollo competitivo y liderazgo de equipo dictado por el Doctor Alberto Levy)
- Curso de Formador de Formadores – coaching laboral (Plan de formación, Programación del proceso enseñanza aprendizaje, La interacción didáctica, Estrategias de aprendizaje autónomo, Estrategias de orientación, el seguimiento formativo, Diseño de pruebas de evaluación del aprendizaje, Evaluación de las acciones formativas, Las dinámicas de grupo y su clasificación) Organizado por el ministerio de educación argentina-Universidad Nacional de psicología.
- Curso: Los fundamentos teóricos del coaching esencial y su campo de aplicación, dictado por la consultora Bolívar Consulting
- Curso de Revestimientos - Diseño de interiores (catedra tecnología de los Materiales I – II en Universidad Nacional de Tucumán - Argentina)

- Conferencia sobre Acrílico - Diseño de Interiores (Catedra tecnología de los materiales. Universidad Nacional de Tucumán - Argentina)
- Conferencia Sobre Aluminio Universidad Tecnológica. Buenos Aires Argentina.
- Conferencia sobre Pintura. Facultad de Artes. Tucumán Argentina
- Curso teórico: Historia del mueble y la decoración. Fundación Hampatu. Buenos Aires Argentina.

Perfil Profesional

Espíritu Comercial – Orientación al cliente

Experiencia Laboral

2018 - 2020: Batavia (tienda de muebles de diseño y decoración)

Comercial de tienda y Visual merchandising

- Dominio de técnicas de venta detallada y de atención personalizada (se asesoraba al cliente en función a su requerimiento brindando información sobre las características de diseño ya sea su ergonómica, material de fabricación, texturas y diseño del producto, como ser sofás, taburetes, lámparas, etc.)
- Visual merchandising (Responsable de la correcta aplicación de la mercancía en la tienda con el objetivo de estimular la afluencia de público y aumentar las ventas – manejo del espacio visual)
- Fidelización y asesoramiento al cliente (brindando un trato muy personalizado y exquisito siempre con fundamentos técnicos y profesional)
- Trabajo en equipo (siguiendo pautas desde el departamento de diseño y marketing)

2014 - 2018: Antigüedades Rolle Sánchez (Tiendas de antigüedades)

Vendedora de objetos de arte y antigüedades con precio fijo.

Se asesora al cliente en función si es distribuidor, para subasta o bien a particulares a los cuales se les indica características, procedencia, historia y si el artículo ha sido restaurado o reparado.

2009 - 2014: Intervento S.L. (Empresa de Diseño y museografía. Madrid)

Decorador y visual

- Organización del Espacio visual en eventos y gestión cultural (diseño de stand, según el evento se podía realizar espacios con amoblamientos, pintura, texturas diversas, iluminación, imágenes visuales y audio visuales)
- Atención al cliente personalizada (se trataba con diferentes perfiles de profesionales, como ser pintores, escultores, diseñadores gráficos, cineastas, fotógrafos, etc.)
- Seguimiento estándares de la compañía en venta y protocolo. (según requerimientos de la entidad y el proyecto de esta)
- Ejecución y mantenimiento del espacio visual en el stand del evento. (Trabajo en equipo y por módulos con diversos técnicos, ya sea carpinteros, electricistas, pintores, diseñadores, arquitectos, etc.)
- Consecución de objetivos de venta.

2004 - 2008: Moroso (Empresa de Diseño y Decoración de muebles. Italia)
Dependiente

- Asesoramiento y comercialización del producto. (se asesoraba al cliente ofreciendo información técnica y estética del mobiliario)
- Atención personalizada. (se atendía la necesidad del cliente y se lo orientaba según su requerimiento en función al tipo de espacio del proyecto, ya sea en vivienda unifamiliar, oficinas, tiendas, empresas)
- Gestión del buen funcionamiento de la tienda (colocación del mobiliario por área o sector. Apertura y cierre de tienda)
- Gestión del producto (recepción de mercancía, colocación de las piezas, inventarios)
- Consecución de los objetivos de ventas totales y personales.

1999 - 2003: Remoar (Empresa de Reformas, Revestimientos y Decoración) (Argentina)

Asesora Comercial

- Asesoramiento y comercialización del producto. (se informaba del mobiliario y objetos decorativos, se brindaba asesoramiento en proyectos de decoración, materiales constructivos, pintura, textura e iluminación, generalmente en viviendas unifamiliares)
- Merchandising de la tienda según pautas de la empresa. (diseño y decoración en el interior de la tienda y ejecución de escaparates)
- Venta detallada y personalizada. (cada asesoramiento y venta a un cliente era efectuada por un profesional designado por la empresa)
- Presupuesto.
- Gestión de stock.
- Consecución de objetivos de venta (individual o grupal)

Competencias Personales

- Capacidad de coordinación, organización y seguimiento de múltiples tareas.
- Hábil en el manejo de relaciones interpersonales (Liderazgo de equipo)
- Gran integración en el ambiente laboral.
- Alta motivación, manejo de inteligencia emocional, perfil proactivo, creatividad, honestidad, dinamismo.