



CURRICULIUM VITE

ID-56511 Esther

41014- Sevilla

RESUMEN ACADEMICO.

[Estudio de dos años de Finanzas y Contabilidad en la Universidad Pablo de Olavide]

**ACTUALMENTE CURSO TERCERO EN EL GRADO DE PSICOLOGIA-
UNIVERSIDAD NACIONAL A DISTANCIA. UNED.**

IDIOMAS Y FORMACIÓN EXTRA.

[2006] [Curso conversación en ingles. Consultoría integral de formación profesional. Grupo UliGam. S.L.L] [Córdoba]

[Mayo 2006] [Curso de reconversión comercial centros de servicio AVE] [CLECE]

[Noviembre 2007] [Curso presencial comercial telemarketer a cargo de Vodafone en Málaga]

[2019] [Formación a cargo de la escuela de idiomas de la universidad de Sevilla de Lengua Inglesa- curso avanzado. CERTIFICADO NIVEL B1,

[ACTUALMENTE] Preparación para examen Certificado B2]

FORMACIÓN LABORAL A CARGO DE LA EMPRESA:

Diferentes cursos especialización canal prescripción.

Formación producto por marcas en fábricas (Holanda, París, Seul...)

Formación construcción sostenible (Certificación Breeam y Leed).

TRAYECTORIA COMERCIAL LABORAL EN SECTOR

[2016-ACTUALMENTE] DELEGADA TECNICA COMERCIAL (canal Prescripción) empresa **Distiplas Floors/Maia-Otto**, ZONA ANDALUCÍA. Desempeñando las siguientes funciones:

Gestión de proyectos: visitas a obras, promoción en clientes especialistas, estudios de arquitectura, promotoras e ingenierías.

Desarrollo de canales de venta nuevos, apertura de nuevas cuentas de franquicias, estudios con capacidad de ejecución, centrales de compras.

Categorización de clientes visitados entre prescriptores “puros” y empresas decisoras compra.

Trabajo y desarrollo de bases de datos como Construdata o similar.

Análisis de obras en ejecución.

Búsqueda activa en la calle de obras ya comenzadas.

-Cotizaciones Contactar con promotor/jefe de obra/Arquitecto para ofrecer contratipar productos.

Cumplimiento del presupuesto de ventas y márgenes.

Gestión de prescripción de materiales propios en los proyectos.

Preparación de presupuestos.

Apoyo, coordinación y seguimiento con el equipo comercial en la negociación con clientes para la instalación.

Gestión de planos, asesoramiento técnico para la instalación, apoyo a la dirección facultativa, etc.

Coordinación con la red de ventas de la empresa el cierre y adjudicación de la obra.

Interlocución con la constructora para desarrollo de proyectos concretos.

Gestión y planificación del desarrollo de la división.

Colaboración en estudios de mercado.

Reuniones periódicas para seguimiento de la división.

Colaboración en el diseño de las herramientas de marketing de la división.

Gestión directa de proyectos donde no soliciten instalación.

Negociación con promotoras, propiedades, arquitectos, ingenierías (cualquier tipología de cliente relacionado con la prescripción

[JUNIO 2008-SEPTIEMBRE 2008] DELEGADA COMERCIAL empresa **MAIA FLOORING SOLUTIONS**, ZONA ANDALUCIA. Desempeñando las funciones de captación, distribución y mantenimiento de clientes instaladores. Seguimiento de pedidos, atención al cliente, gestión de incidencias, etc.

INTERESES Y ACTIVIDADES.

[Facilidad de trato con el público, trabajo individual y en equipo, persona dinámica]

[Disponibilidad para viajar, especial interés por las nuevas tecnologías y el deporte,]

[Carnet de conducir tipo B1]