



CARACTERISTICAS PERSONALES

Habituada a la gestión de equipos y a la consecución de objetivos comerciales; con una marcada capacidad analítica y orientación a resultados. Liderazgo y comunicación. Tengo un perfil influyente y persuasivo, con capacidad de generar entusiasmo en los demás. Soy analítica, creativa, activa, firme, y carismática. Dispongo de excelentes habilidades naturales para interactuar positivamente con las personas. Habituada a trabajar bajo presión. Sentido de la urgencia. Receptiva al cambio y a los retos. Me comporto de forma optimista y positiva, desarrollo relaciones y abro puertas.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

TecnoFor

Madrid - Consultoría Tecnológica y Formación

09/2022 – Actualmente

Puesto: Key Account Manager

Función:

- Identificar requisitos del cliente en las áreas de transformación, metodologías Agile (Kanban, SAFe, Scrum, Lean IT), ITSM, Azure, Microsoft 365, Jira, DevOps
- Proporcionar asesoramiento tecnológico fundamentalmente entorno a la suite de Atlassian
- Toma de requerimientos análisis de proceso y funcional de los proyectos, comprendiendo y analizando los procesos del cliente e identificando sus necesidades.
- Optimizar la selección de soluciones
- Gestión y Fidelización de cuentas globales asignadas, detección de nuevas necesidades, desarrollo de negocio.

Normadat, S.A.

Automatización de Procesos de Negocio

San Sebastián de Los Reyes – Madrid

09/2018 – 09/2022

Puesto: Consultora Comercial

Función:

- Detectar las necesidades de los clientes, cubrir sus expectativas y maximizar su grado de satisfacción
- Transformación digital, personalizada y adecuada al ritmo de cada compañía
- Optimización de los procesos internos de Digitalización
- Proposición de soluciones en función de las necesidades del cliente analizando una propuesta de valor
- Asesoramiento al cliente en la automatización de procesos manuales
- Transformación digital, personalizada y adecuada al ritmo de cada compañía
- Negociación de acuerdos comerciales con CFO, compras, RRHH y directores generales

Nici Ibérica

Barcelona - Distribución, comercialización y venta de artículos de regalo, juguetes, papelería y decoración.

10/2016 – 08/2018

ID-60522 MARINA

Puesto: Responsable comercial zona centro (Castilla León - Extremadura - Castilla La Mancha y Madrid)

Función:

- Desarrollo de la estrategia de venta e implementar plan de acción para las cuentas clave asignadas.
- Negociar y cerrar acuerdos con los clientes, términos y condiciones de ventas, precios y promociones.
- Gestionar el presupuesto de las cuentas claves.
- Búsqueda de nuevos clientes.
- Establecer, mantener y desarrollar relaciones comerciales.
- Inicie relaciones con dos clientes claves a nivel nacional que incrementaron las ventas en un 20%.

Grupo Temel

Madrid - Principal Distribuidor de la marca Kyocera Document Solutions en España

10/2015 – 09/2016

Puesto: Consultora Comercial

Función:

- Gestión de Grandes cuentas y medianas
- Análisis, elaboración y presentación a Licitaciones para contratación del Sector Público
- Especialización de soluciones de Impresión tanto hardware como software
- Gestión de la cartera de clientes para incrementar el negocio en las mismas
- Definición e implementación de la estrategia necesaria para la consecución de los objetivos marcados.
- Creación y negociación de propuestas comerciales
- Análisis de cuentas para la mejora de resultados
- Gestión del CRM corporativo y programas de gestión para el seguimiento de las cuentas

Ardi Sport, S.L.

Málaga - Fabricación, venta y distribución de material deportivo Apertura de tiendas en régimen de franquicias

04/2010 – 08/2015

Puesto: Directora Comercial

Función:

- Establecer acuerdos comerciales con distribuidores a nivel nacional
- Negociación y firma de acuerdos con fabricantes
- Liderar un equipo de 8 comerciales distribuidos en todo el territorio nacional
- Definir la estrategia comercial para distribuidores, red comercial y grandes cuentas
- Elaboración del Plan de Negocio a corto, medio y largo plazo
- Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio (Franquicias, Organización de Eventos - deportivos a nivel nacional e internacional (Dinamarca, Suecia, Italia)
- Gestión de puntos de venta directos y franquiciados
- Cumplimiento de los objetivos de facturación de cada punto de venta.
- Reclutar, Seleccionar y Formar al equipo comercial
- Gestión y optimización de las cuentas de explotación de los puntos de venta.
- Aprobación de acciones de marketing, publicidad y comunicación.
- Colaboración con el departamento de diseño y marketing.

Principales Logros:

- Incremento de un 15% en ventas a través de implementar referencias de productos

ID-60522 MARINA

- una nueva estrategia de ventas a través de distribuidores –
- Creación de una red comercial sólida y estable
- Posicionamiento de la Marca

Reserva del Higuero, S.L.

Málaga - Promotora Inmobiliaria

06/2005 a 03/2010

Coordinadora Comercial

Función:

- Gestión hipotecaria, definición y seguimiento de objetivos comerciales
- Organización y dirección de agentes comerciales
- Atención al cliente, selección de publicidad y Marketing.
- Trabajo continuo junto al departamento Jurídico.
- Gestión Integral postventa.

Principales Logros:

- Implementar un servicio integral al cliente con el que logramos diferenciarnos del resto de inmobiliarias de la zona.
- Creación del Depto. De Multiservicios, desde donde se gestionaban todos los servicios posventa y alquileres de viviendas con dificultad de venta.

Dimavil, S.L.

Málaga - Empresa dedicada a la venta y distribución de bebidas y alimentación de gran consumo.

02/2003 a 06/2005

Jefa de Ventas

Función:

- Dirección de todo el proceso de implantación del departamento de Televentas.
- Seleccionar y formar al equipo de ventas (5 comerciales y 15 televentas)
- Definir la estrategia comercial para la consecución de objetivos
- Acompañamiento comercial
- Gestión de grandes cuentas
- Resolución de Problemáticas Diarias dando Solución a los Clientes
- Control de costos.
- Redacción de Informes de Productividad.

Principales Logros:

- Incremento en las ventas en un 20% respecto al año anterior
- Reducción de costes comerciales

EDUCACIÓN

UBA: 1996_ Técnico en Administración de Empresas

Centro de Estudios B.A. 1999_ Técnico en ventas

Curso Marketing-Mix Básico En Internet y Gestión Online De Clientes

Curso de Marketing Digital

Curso Posicionamiento Web para el emprendimiento.

APTITUDES

- Orientada a la consecución de resultados
- Solución de conflictos
- Microsoft Office
- Análisis y asesoramiento de clientes
- Gran comunicadora verbal
- Implementación de procesos
- Orientada hacia el cliente
- Negociadora influyente
- Liderazgo de equipos
- Administración de operaciones