

Currículum Vitae

Ainhoa B.

Fecha de nacimiento: 19/ 06/ 1987, Barcelona

Barcelona

Carnet de coche: B



Formación

- Ciencias Empresariales en la Universidad de Barcelona, 2012.
- Bachillerato, modalidad Ciencias Sociales en el colegio Stel·la, 2006.
- Escolaridad continua en el colegio La Salle Bonanova, 2004.

Formación Complementaria

- Navision (Nivel avanzado, 3 años de experiencia).
- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Microsoft Outlook)
- Cursos de proceso de ventas, negociación, cierre y fidelización.
- Certificación como vendedora de Mercedes-Benz

Experiencia Profesional

- Asesora comercial en Cars Barcelona, (Julio 2017- Actualmente)
Comercial vehículo V.N y V.O. Gestión completa de la venta; desde la captación y recepción de clientes hasta la entrega del vehículo y fidelización del mismo, pasando por el asesoramiento del vehículo, financiación, mantenimiento y seguros. Seguimiento personalizado de clientes. Enfocada a objetivos.
- Coordinadora Comercial en Quantum Aesthetics, (Julio 2016- Actualmente)
Coordinación, control y seguimiento personalizado del equipo comercial y del cliente final. Venta de productos. Apoyo a los comerciales y cierre de operaciones Organización de viajes, eventos y colaboración en campañas comerciales. Mantenimiento del CRM y BBDD. Encargada de las estadísticas y ratios de conversión (KPI). Informe de gastos por acción realizada. Responsable del reporting y seguimiento de los comerciales así como de las oportunidades de venta. Planificación de estrategia de venta. Seguimiento de pedidos y atención directa con clientes. Contacto directo con proveedores. Apoyo directo a Dirección General.
- Administrativa en Hal Allergy, (Mayo 2012- Julio 2016).
Atención telefónica al cliente. Control y resolución de incidencias. Tramitación de pedidos, facturación, abonos, mantenimiento y actualización de pedidos de clientes. Control de costes mensuales y anuales, facturas a proveedores/clientes, pedidos y liquidaciones. Control agenda delegados, reports de visitas, reuniones de área, convenciones, viajes y congresos. Responsable del control y planificación de stock y distribución del material promocional de la empresa. Organización de congresos a nivel nacional, viajes

del staff. Contacto habitual con la central (Leiden, Holanda) para la organización de viajes a laboratorio, para grupos y eventos de empresa, notas informativas, revista empresa, intranet, web, etc.. Tramitación y seguimiento de colaboraciones con médicos, sesiones informativas, asistencia workshops, congresos, etc. Tramitación viaje completo.

- Nespresso, (Noviembre 2010- Enero 2011) Comercial y ventas. Atención y asesoramiento comercial B2C. Alcanzar objetivos de venta. Analizar perfil cliente y ofrecer los productos en función de sus necesidades. Coordinar y organizar todos los pedidos telefónicos. Valoración de resultados y conclusiones. Propuesta de promociones de venta.
- Mes Net de Cornella, investigación y marketing, (2007-2012). Desarrollo y actualización del catálogo de productos. Desarrollo y actualización del programa de APPCC. Visitas comerciales para implantación de un plan de higiene en establecimientos que venden productos alimentarios. Implantación y formación del sistema integral de seguridad alimentaria para Cataluña, País Vasco y Baleares.
- Gonzalo Comella, 2006. Comercial. Venta de firmas exclusivas tales como: Prada, Emporio Armani, Dsquared, Nolita, Michael Kors, Paul Smith, D&G, DNKY, etc. Atención personalizada al cliente, analizando su perfil y ofreciéndole el producto más adecuado. Objetivos de ventas, general alcanzado

Idiomas

Castellano: perfectamente escrito y hablado.

Catalán: perfectamente escrito y hablado.

Inglés: escrito y hablado.

Competencias y habilidades

- Organizada: Sé establecer un orden de importancia de cada una de las tareas, así como la coordinación y planificación de las mismas.
- Resolutiva: Intento buscar la solución al problema por otras vías, en caso de que falle la principal.
- Trabajo en equipo: La complementariedad, comunicación y coordinación con el resto de compañeros de trabajo es básica para llegar al objetivo a cumplir. Por otro lado tengo experiencia en la realización de trabajos con autonomía.
- Responsable, proactiva y con don de gentes.