



ID-58256
TERESA

10/11/1972

19170 El Casar.
Guadalajara

Formación

Diplomada en Marketing y Empresariales. CESMA Business School, Madrid, 1992/95.

Curso de Edición Digital. Brighton College of Technology, East Sussex, UK.

Publicidad y Comunicación Comercial. CECO Cámara de Comercio de Madrid, 1997.

Curso de Producción de Cine y TV. ECAM, Madrid, 1999.

Curso Profesional de Fotografía. EFTI, Madrid, 2006.

Experiencia

ATENTO (ENDESA)

Agosto 2021- Actual
Inside Sales

SOLAR PROFIT

Marzo 2021 - Junio 2021

Asesora Comercial Energía Solar. Paneles Fotovoltaica. Videollamada.

ALGECO

Diciembre 2018 - Febrero 2021

Instalaciones modulares. Comercial Interno. Funciones: prospección, atención, negociación y fidelización de cliente. Atención y gestión telefónica y website. Asesoramiento.

KOMPO24

Marzo 2013 - Diciembre 2018

Contenidos audiovisual digital.

Gestión comercial y marketing. Funciones: asesoramiento, labor comercial, coordinación de producción. Soporte.

ITP AERO

Febrero 2008 - Febrero 2011

European Focal Point (UK, Italia, Alemania). Gestión de proyectos. Ingeniería aeronáutica, acuerdos, coordinación y soporte. Proyectos en fase de lanzamiento. Proveedores y suministro. SAP.

Desarrollo de pedidos, incidencias y compras.

GALERIA de ARTE ELBA BENITEZ

Diciembre 2005 - Diciembre 2007.

Organización y coordinación de eventos exposiciones en espacios y ferias nacionales. Atención a clientes, instituciones, museos, coleccionistas, otras galerías. Relaciones públicas y puesta en marcha de planificación y estrategias de marketing.

PADAS GRUP

Julio 2003 - Noviembre 2005

Baleares, Ibiza - Central en Barcelona. Delegada Comercial

Responsable de nuevo proyecto. Apertura y formación de red comercial. Acciones de publicidad y *marketing*. Seguimiento. Gestión de medios y publicidad en *web*. Licencias con Ayuntamientos. Informes.

PROINCASA ASESORES INMOBILIARIOS INTERNACIONALES, SA

Diciembre 2000 - Abril 2002.

Actividades inmobiliarias. Gestión Comercial UK. Localización de *partners* y potenciales clientes. Localización, seguimiento de posibles socios europeos desde la primera fase de planificación y lanzamiento del departamento internacional. Responsable de búsquedas y negociación. Gestión de bases de datos, Acciones de *marketing* en página *web* del departamento, supervisión de nuevos clientes y posibles socios. Responsable de las negociaciones con agentes, socios y promotores, así como con las distintas delegaciones. Gestión y coordinación de la nueva línea de negocio.

GESTAIR, SA AVIACION PRIVADA.

Diciembre 1996 - Noviembre 2000

Transporte privado aéreo. KAM Nuevas cuentas. Captación de nuevos clientes (información, documentación y presentaciones). Tratamiento, depuración y ampliación de la base de datos. Visitas, gestión de presupuestos y cierre de operaciones de vuelos. Ejecución de acciones de *marketing*. Ampliación, elección y captación de la cartera de clientes. Seguimiento, control de resultados e informes. Gestión de vuelos de estado, privados, sanitarios y para la Organización Nacional de Trasplantes.

DINAMIC MULTIMEDIA

Septiembre 1996 - Marzo 1998

Adjunta directora de *marketing* y apoyo a labores comerciales del producto estrella, PC Fútbol. Atención a clientes, creación de ofertas, cierres. Seguimiento hasta entrega de producto y post-venta.

Perfil

Buena disposición. Don de gentes. Facilidad innata para las relaciones humanas. Pensamiento analítico y gran facilidad de comunicación. Especialista en el desarrollo de estrategias de menor riesgo, creación de mensajes claros y en facilitar soluciones y encuentros satisfactorios con proveedores y clientes. Responsable, creativa, proactiva, organizada. Capacidad para realizar trabajos que requieran gran concentración, planificación y seguimiento. Liderazgo y fluidez en la toma de decisiones. Inglés B2 (residencia en UK). Experiencia digital en creación, edición fotográfica y retoque. Entorno Mac OS.