

MARTA

Edad: 38 años



PERFIL PROFESIONAL

Profesional con consolidada experiencia en **gestión comercial** en el sector bancario, servicios y retail. Interesada en incorporarme a un proyecto donde pueda asumir nuevos retos e implementar procesos. Clara vocación por la gestión, captación y fidelización de clientes (empresas y particulares). He participado en la captación de nuevos clientes y en la gestión de una cartera clave, adaptándome al constante cambio de mercado. Diseño de estrategias para la comercialización de nuevos productos, resolución de incidencias y gestión administrativa y analítica de la cartera. Dominio del inglés.

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas – 2002 Universitat Ramon Llull IQS

EXPERIENCIA LABORAL

Gestora Comercial y de Clientes

2012–2018 Evo Banco

- ❖ Gestión, captación y fidelización de clientes (castellano, catalán e inglés)
- ❖ Análisis e instrumentalización operaciones crediticias y de inversión
- ❖ Asesoramiento clientes en materia financiera. Gestión y seguimiento de todas las tareas administrativas derivadas de la contratación y adaptación a nuevas normativas y modelos de negocio

Gestora de Empresas

2007–2012 Caixanova y Novagalicia Banco

- ❖ Asesorar, negociar y captar clientes. Gestionar los paquetes financieros a empresas
- ❖ Analizar los estados financieros de empresas. Elaborar informes de riesgos. Seguimiento operaciones de inversión e identificar factores de riesgo

Consultora y Gestora Comercial / Administrativa

2005–2007 Randstad ETT

- ❖ Captación nuevos clientes empresas y gestión de las peticiones de los mismos
- ❖ Evaluación, entrevistas y realización pruebas psicotécnicas a candidatos. Gestión administrativa derivada de la contratación

Responsable Posventa y Administrativa

2004–2005 Strepponi, S.L. / Oilily L.V.

- ❖ Intermediaria en resolución de incidencias en logística y pagos entre empresa matriz proveedora (Holanda) y clientes en península
- ❖ Optimización y control del stock
- ❖ Facturación clientes y gestión de cobros

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ❖ 2018 Diseño de Planes de Empresa - Foment Formació (30 horas)
- ❖ 2017 Certificado Asesoramiento Financiero - AFI Escuela de Finanzas (140 horas)
- ❖ 2010 Técnicas de Negociación y Técnicas de Venta - MakeaTeam (20 horas)
- ❖ 2010 Comercio Exterior - Esca (65 horas)
- ❖ 2009 Posgrado en Dirección Bancaria - Universitat Pompeu Fabra

IDIOMAS

❖ Inglés Nivel Advanced - C1

2018/2019 Cursos en Callan School of Barcelona niveles 8, 9, 10, 11 y 12. Equivalente a C1.

2002–2004 Estancia en Londres Supervisora en cafetería pub - Select Service Partner.

❖ Catalán y Castellano nativos

INFORMÁTICA

- ❖ **MOS Excel Avanzado** – Foment Formació 2018 (75 horas)

Usuario experto de Windows y conocimientos altos de MS Office. Usuario habitual de Internet, correo electrónico y redes sociales.

COMPETENCIAS

- ❖ Orientación al cliente
- ❖ Polivalente
- ❖ Iniciativa y adaptabilidad
- ❖ Empatía, escucha activa y trabajo en equipo
- ❖ Capacidad analítica, de negociación y comunicación
- ❖ Flexibilidad y gestión del cambio

OTROS DATOS DE INTERÉS

- ❖ Permiso B de conducir
- ❖ Vehículo propio, coche y moto
- ❖ Disponibilidad total e inmediata