



Maite

ID-64777

08359 St. Iscle de Vallalta (Barcelona)

EXPERIÈNCIA LABORAL

02/2016 – Actual

Servikarma Envíos Urgentes 24h sl – Canet de Mar

Directora Comercial

- Captació de clients i gestió de cartera
- Retenció activa dels clients a través d'una bona qualitat de serveis i atenció
- Promoure la venda de servei de paqueteria a nivell nacional i internacional
- Negociació de tarifes i control de marges i beneficis
- Atenció i informació al client
- Seguiment dels serveis efectuats per tenir constància que el plaç d'entrega s'acompleix
- Zona d'influència Maresme i part barixa de la província de Girona.
- Orientació a objectius i obtenció de resultats
- Automotivació i disciplina comercial

05/2008 a 01/2016

CAIXA CATALUNYA

05/2008 a 01/2009 - Comercial d'oficina bancària i atenció al client (Blanes)

Gener 2009 a Gener 2013 – Gestora Comercial D'empreses (Blanes)

- Suport administratiu i back office de la Directora de Negoci d'Empresa
- Seguiment de la cartera de client i gestió comercial enfocada a objectius marcats de manera semestral.
- Tasques administratives diverses derivades de les vendes i gestió diària
- Tasques de captació de nous clients i identificació de necessitats bancàries de les empreses.
- Coneixement de productes i operativa financera tant del sector d'empresa com de particular.

Gener 2013 a Gener 2016: Directora de Negoci d'Empresa

(gestió de cartera pròpia, volum de 18MM€), amb tasques tals com:

- Avaluació de situacions financeres dels clients per desenvolupar soluciones de planificació financera.
- Taques comercials: estratègia i venda de productes financers del sector bancari. Adaptant aquests productes a les necessitats reals de l'empresa.
- Captació de clients nous i gestió diària dels clients en cartera pròpia.
- Visió i focalització als objectius marcats de manera semestral.
- Gestió de cartera pròpia amb volum de 18MM€.
- Zona d'influència durant aquest període, situada entre Montgat i Lloret de Mar.
- Durants aquest transcurs professional vaig formar part de l'equip d'empresa de l'oficina de Girona.
- Oportunitat de desenvolupar habilitat per a l'estudi de l'empresa a nivell comercial i financer. Coneixement de productes bancaris tant a nivell passiu com actiu per donar solució i nova visió a les societats amb les que treballava.
- Atenció personalitzada i individualitzada dels meus clients i amb actitud empàtica, resolutiva i formant part activa del seu dia a dia.

PERFIL PROFESSIONAL

Agent comercial, experta en captació de clients i gestió de cartera pròpia. Enfocada a les ventes i control de l'evolució de la cartera. Actitud resolutiva, amb visió comercial i enfocada a l'acompliment d'objectius.. Emprenodara, amb habilitats comunicatives i compromís amb l'empresa.

APTITUDS

- * Gestió de cartera pròpia
 - * Seguiment comercial enfocat a la captació i seguiment dels mateixos.
 - * Asesorament al client presencial o telefònicament
 - * Capacitat de negociació de preus
 - * Actitud resolutiva i compromesa
 - * Orientació al client, amb visió empresarial i de negoci.
 - * Bones aptituds interpersonals i de relació.
 - * Gestió administrativa i control de comandes.
 - * Control de marges i beneficis
-

HABILITATS:

- Dinàmica
- Excel·lents aptituds interpersonal i de relació.
- Capacitat de paraula, amb desenvolupament per efectuar presentacions
- Capacitat de negociació
- Tracte amable

IDIOMES

Català – Llengua Materna
(nivell C) parlat i escrit

Castellà: llengua paterna,
parlat i escrit

Anglès: nivell batxillerat

DADES D'INTERÈS

Disponibilitat per viatjar
Flexibilitat horaria
Carnet de conduir
Vehícle propi

Juliol 2006 a Octubre 2007

CAIXA LAITEANA (Tordera i Arenys de Mar)

- Comercial d'oficina bancària a Caixa Laietana
- Desenvolupant tasques comercials
- Venta de productes bancaris
- Tasques administratives derivades de la gestió diària de l'oficina
- Back office de l'oficina
- Back office del Director de Zona.

2005-2006

ESCOLA D'ADULTS FREIRE

- Becaria a l'escola d'adults, treballant a favor de l'alfabetització d'adults i immigrants. Realitzant el projecte final de llicenciatura dirigit a aquest tema.
- Creació de material didàctic
- Estructuració de classes
- Creació d'activitats per facilitar i dinamitzar l'aprenentatge

2004 - 2005

QUEVIURES MONTSE (Canet de Mar)

- Dependenda de botiga de comestibles
- Control d'stock
- Treball enfocat a la venda del producte perible diària

2000-2005

FORMASEC SL (Barcelona)

- Formació d'adults a través de cursos de mecanografia, alfabetització i ortografia i gramàtica de català i castellà.
- Formació /reforç per a alumnes de primària i secundària
- Recepcionista i atenció telefònica per gestió dels alumnes o pares dels mateixos i captació de possibles nous alumnes a l'escola.

2000 - 2001

GIMNÀS ZAZEN (Canet de Mar)

- Recepcionista i atenció al client

FORMACIÓ

1993: Curs de mecanografia (Col·legi Santa Rosa de Lima)

2000 - 2002 : Batxillerat Humanístic (IES Lluís Domènech i Montaner)

2002- 2006: Llicenciatura de Pedagogia a la Universitat de Barcelona

Octubre 2005- desembre 2006: Curs: La comunicació com a eina de treball

Octubre 2005- desembre 2006: Curs: Direcció i coordinació de centres geriàtrics

Febrer 2006- maig 2006: Curs: Introducció a l'empresa

Novembre 2006: Atenció al client i detecció de necessitats financeres

Febrer 2007: Habilitats i tècniques comercials

Abril 2007: Anàlisi financer empreses

Juny 2007: Tècniques comercials per la captació d'actiu en empreses

Maig 2008: Comercialització orientada a objectius propis i d'oficina

Novembre 2008: Fons d'Inversió

Novembre 2008: Plans de Pensions