



ID-66283 ELISABETH

CONTACTO

Vilassar de mar, Barcelona
Permiso de conducir: B

HABILIDADES

- Uso ágil de herramientas de Salesforce
Avanzado
- Habilidad para aprender
Avanzado
- Resolución de problemas
Avanzado
- Gran capacidad de trabajo
Avanzado
- Microsoft Office
Avanzado
- Liderazgo
Avanzado
- Trabajo en equipo
Avanzado
- Comunicación efectiva
Avanzado
- Capacidad de organización
Avanzado

IDIOMAS

- Español
Lengua materna
- Catalán
Lengua materna
- Inglés

PERFIL

Responsable venta empresas de vehiculos con 2 años de experiencia y 15 de años de experiencia en Renting de vehiculos a nivel Corporate como Comercial en captación y mantenimiento de cuentas importantes.

EXPERIENCIA

- Responsable venta empresas**
KIA EMPORSPEED

Septiembre 2023 - Actualidad
Blanes (Gerona)

 - Llevar y organizar dpto de Venta empresas
 - Captación de nuevos clientes
 - Seguimiento de negociacion
 - Reporting
 - Nuevas ideas de negocio
- Comercial Grandes Cuentas**
ATHLON CAR LEASE

Septiembre 2016 - Enero 2023
El Prat de Llobregat (Barcelona)

 - Fidelización de clientes y seguimiento constante vía teléfono, correo electrónico y visitas presenciales
 - Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.
 - Redacción de informes para gerencia sobre el estado del área comercial asignada
 - Elaboración de cotizaciones y de presentaciones sobre productos y servicios.
 - Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
 - Planificación y seguimiento de reuniones tanto con clientes como con proveedores.
- Comercial de pequeñas y grandes empresas**
ALD AUTOMOTIVE

Julio 2010 - Agosto 2016
Barcelona

 - Venta al cliente ofreciendo un servicio de calidad.
 - Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
 - Desarrollo de proyectos y programas.
 - Atención y servicio al cliente.
 - Elaboración de informes y reportes.
 - Resolución de problemas y atención a incidencias.
 - Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial.
 - Gestión de las cuentas existentes

INTERESES

Interés

Responsable de recepción de consulta PODOLOGÍA	2006 - 2009
ICATME	<i>Barcelona</i>
- Atención y servicio al cliente. - Control y monitoreo de información. - Elaboración de informes y reportes. - Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas. - Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos. - Control y seguimiento de presupuestos y gastos. - Coordinación y planificación de reuniones. - Coordinación con diferentes departamentos. - Atención telefónica y gestión del correo electrónico de la empresa. - Resolución de problemas y atención a incidencias. - Mantenimiento de la base de datos y registros.	

Responsable de recepción, admisiones y urgencias de pacientes	2002 - 2006
INSTITUT UNIVERSITARI DEXEUS	<i>Barcelona</i>
- Atención y servicio al cliente. - Mantenimiento del orden y limpieza en el área de trabajo. - Coordinación con diferentes departamentos. - Control y monitoreo de información. - Elaboración de informes y reportes. - Gestión de tareas y plazos. - Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos. - Resolución de problemas y atención a	

FORMACIÓN ACADÉMICA

Título Ciclo Formativo grado superior Administrativo	2002
PINEDA	<i>Barcelona</i>
Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones	
Licenciatura en Negocios Internacionales	2012
Universidad Internacional de Valencia	<i>Valencia</i>
Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones	
Título Ciclo Formativo grado medio Administrativo	2000
PINEDA	<i>Barcelona</i>
Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones	