



ID-52722

Carnet de conducir B y vehículo propio
Madrid



PERFIL

Licenciada en Derecho, con más de 15 años de experiencia como comercial, gestionando mi propia cartera de cliente para lograr la consecución de los objetivos marcados, y al equipo a mi cargo. Acostumbrada al trabajo en equipo y por objetivos.

Capacidad de integración, flexibilidad y comunicación lo que me facilita fomentar un buen ambiente y trabajo en equipo. Carácter dinámico, entusiasta, proactiva y responsable.

EXPERIENCIA



ADECCO TT
Madrid

DIRECTORA DE DELEGACIÓN (Marzo16-Actualidad)

Gestión comercial: responsable de la fidelización de los clientes así como de la captación de nuevos clientes, realizando visitas cerradas y visitas a puerta fría. Presentación de ofertas económicas, negociación, detección de necesidades.

Gestión financiera de la delegación, siendo responsable del estado de gestión de la delegación, la consecución de objetivos de facturación, margen bruto, costes, eficiencia y rentabilidad de la delegación, así como la consecución de los cobros.

Gestión de equipo: gestión de todo el personal de la delegación, negociación de salarios, vacaciones, distribución de tareas, así como fomentar el buen ambiente y la implicación y motivación de todo el equipo.

RESPONSABLE COMERCIAL (Agosto 2015 – Marzo 2016)

Gestión de cartera de clientes propia. Captación, mantenimiento y fidelización de los clientes, analizando en cada visita las necesidades del cliente y ofreciéndole los servicios que más le adecuaban a cada cliente en cada momento. Llevando a cabo tanto la negociación de precios, peticiones de riesgos, así como realizando visitas y llamadas de seguimiento a los clientes (tanto a las empresas como a los trabajadores).



SANTANDER
ELAVON MERCHANT SERVICES
Madrid

GESTOR COMERCIAL MEDIOS DE PAGO ADQUIRENTE EMPRESAS (Enero 2015-agosto 2015)

Gestión de cartera de clientes propia. Prospección y captación de empresas llevando a cabo la negociación de condiciones tales como precio de la tasa de descuento y terminales a instalar entre otras con el fin de conseguir la vinculación de la empresa o autónomo al banco, así como visitas también a ya clientes de la cartera para realizar el seguimiento y solucionar posibles incidencias que existan.



CAIXA CATALUNYA

Madrid

GESTOR COMERCIAL DE BANCA CORPORATIVA (Enero 2006 - agosto 2014)

Gestión de cartera de grandes clientes, con responsabilidad directa del negocio transaccional. Negociación de precios a medio y corto plazo directamente con el cliente y a largo junto con el director de negocio, visitas a la cartera de clientes. Conocimiento de todo tipo de productos de empresas (confirming, factoring, descuento, sindicados, préstamos hipotecarios, tarjetas, TPV's, leasing y cuentas de crédito entre otros)



CATALUNYA CAIXA

Madrid

COMERCIAL DE CAJA (Junio 2004 – Diciembre 2005)

Operaciones de caja, venta de productos, captación de clientes y realización de todo tipo de operativa transaccional.

**SERVICIOS DE CONSULTORIA
GENERAL (S.C.G.)**

Madrid

PRÁCTICAS JURÍDICAS (Octubre 2004 – Julio 2005)

Presentación y redacción de demandas, preparación y asistencia a juicios junto con el abogado, revisión de expedientes, seguimiento de las actuaciones de los procesos y reuniones con clientes.

**GLOBAL TRAINING (Escuela de
Práctica Jurídica y Económica)**

Madrid

COMERCIAL (2003)

Captación de clientes, conocimiento y venta de productos, actualización base de datos y labores de marketing.

FORMACIÓN

2007

Curso de Asesoramiento Financiero y Dirección Bancaria
(I.E.B. Instituto de Estudios Bursátiles)

1999 - 2006

LICENCIATURA EN DERECHO
(UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS)
Núm. Colegiada: 102616

1997 - 1999

INGENIERÍA SUPERIOR DE INFORMÁTICA
(UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE SALAMANCA en Madrid)

1996 - 1997

C.O.U.
Real Colegio Nuestra Señora de Loreto

IDIOMAS

Español

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

Inglés

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●