



ID-58140 Marina

Madrid, España

Formación

1998-2002: **Licenciada en Psicología**

Universidad Autónoma de Madrid

2003-2004: **Programa Postgrado CITIUS**

IBM España

2013 -2014: **Certificación en Coaching Personal y Ejecutivo**

Lider- haz- go

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Repsol Electricidad y Gas (anteriormente Viesgo)

2017 – actualidad: Coordinadora de Canales de Venta Presencial (Negocio Residencial y PYME)

- Diseño, optimización e implantación de nuevos procesos en canales de venta presencial.
- Diseño, monitorización y análisis de los KPIs de Calidad y ventas asignados al canal
- Coordinación del equipo de gestores comerciales del canal presencial: comunicación con agencias externas de ventas, elaboración de contratos, control de los objetivos de venta, etc.
- Apoyo en la gestión y control del modelo retributivo de las agencias del canal.
- Diseño y coordinación de campañas comerciales del canal de venta presencial.
- Gestión integral del proceso operativo de venta y control de su cumplimiento.
- Gestión de Proyectos asociados a los Canales de Venta Presencial.

Viesgo (anteriormente E.ON España)

2016- 2017: Responsable de Sales Quality de Canales de Venta Presenciales

- Responsable de la gestión externa del Backoffice de Ventas.
- Diseño, optimización e implantación de los procesos de auditoría y calidad de todos los canales de Venta.
- Coordinación con las diferentes áreas de la compañía con impacto en el área de Ventas para proyectos de Calidad.

E.ON ESPAÑA

2014-2016: Responsable Calidad de Ventas

- Coordinación y gestión del Backoffice de Ventas (proveedor externo) de todos los canales de venta de forma transversal.
- Responsable de Calidad de las ventas y gestión de fraudes.
- Elaboración y optimización de procesos de venta.
- Formación en Calidad a las diferentes agencias de todos los canales de venta.

2012-2014: Gestora de venta Mass market

- Gestión de canal venta presencial de zona Centro para negocio PYME y Residencial
- Gestión comercial de las agencias de venta externas: seguimiento de los objetivos de venta, incorporación y formación de nuevas agencias de venta, gestión de incidencias.

2008-2014 Desarrollo y Formación de RRHH

- Responsable de la Selección del grupo para España, coordinación de proyectos nacionales e internacionales, implantación de nuevos procesos, gestión de agencias de selección externas.

ACTIVA CONSULTING

2006-2008: Consultora de selección

HABILIDADES Y HERRAMIENTAS

Idiomas: inglés nivel avanzado (Beca Erasmus en Holanda durante 6 meses)

Paquete Office: nivel avanzado

SAP: nivel usuario

Power BI: nivel usuario

Salesforce: nivel usuario

Power Bi: Nivel usuario

Jira: Nivel usuario