



María

Directora de ventas con formación en años de experiencia coordinando la actividad comercial de la empresa y realizando el seguimiento de los protocolos para el control de calidad de los procesos así como para garantizar la satisfacción del cliente.

Durante todos estos años al cargo de diferentes puesto de trabajo siempre he tenido muy claro cuales eran mis ideales. Siempre he sabido trabajar en equipo y que los erros me sirvieran de superación para afrontar todo lo que este por venir siempre con el fin de hacer el bien para mi empresa.

CONTACTO



Madrid 28039



APTITUDES

- Puesta en funcionamiento de los sistemas de punto de ventas
- Trayectoria contrastada de superación de cuotas de ventas
- Programa de gestión de ventas
- Profesional de ventas
- Premio al representante de ventas del mes
- Premio al socio de ventas del año
- Experiencia con estrategias de ventas
- Desarrollo de liderazgo en ventas
- Aptitudes para el comercio, la negociación y las ventas
- Estrategias de ventas
- Conocimientos de ventas estratégicas

FORMACIÓN

Les Alfabegues, Valencia

Formación profesional en Salud y Medicina:
Salud

Colegio Ruzafa, Valenica

Educadora Infantil:
Educación

HISTORIAL LABORAL

Clínica Kiharu - Directora de clínica

Madrid | 10/2023 - actualidad

Pese al poco tiempo que aparentemente puede parecer que llevo trabajando en la empresa, toda mi trayectoria ha estado marcada por la constancia y el esfuerzo. Inmediatamente, con mi llegada, la clínica pasó de facturar 30K a facturar más de 100K.

- Optimización de los procesos y maximización de la rentabilidad de los recursos disponibles.
- Control de los procesos del área de ventas y actuaciones para su mejora.
- Capacidad para garantizar el cumplimiento del presupuesto de ventas general.
- Experiencia demostrable gestionando equipos comerciales.

Clínicas Zurich / Clínicas Londres - Directora de clínica

Valencia | 01/2021 - 10/2023

- Desarrollo, mantenimiento y mejora de las relaciones con los clientes.
- Coordinación y supervisión del personal del área de ventas.
- Búsqueda y consolidación de nuevas oportunidades comerciales.
- Aumento de las ventas en un [Número] % durante el período de gestión.
- Planificación de las tareas y el calendario de trabajo de los equipos a cargo.

- Ventas de empresa a empresa
- Dirección de proyectos de ventas

IDIOMAS

Español:

Idioma nativo

Inglés: B1

Intermedio

Portugués: B1

Intermedio

Valenciano: C1

Avanzado

Dorsia - Directora de clínica

Valencia, España | 03/2018 - 11/2020

Durante los casi 3 años que trabajé en esta empresa, mi trayectoria a estado llena de logros y agradecimientos, por parte de compañeros, jefes y lo más importante pacientes. Empecé siendo una novata en este sector, trabajando de recepcionista, hasta años más tarde conseguir ser director de una de sus clínicas en Ibiza, teniendo a mi cargo todo tipo de profesionales.

- Optimización de los procesos y maximización de la rentabilidad de los recursos disponibles.
- Control de los procesos del área de ventas y actuaciones para su mejora.
- Capacidad para garantizar el cumplimiento del presupuesto de ventas general.
- Experiencia demostrable gestionando equipos comerciales.

Rustic - Encargada de cafetería

Valencia, España | 01/2017 - 03/2018

Encargada de cafetería, en pleno centro de Valencia. Teniendo a mi cargo a más de 5 personas, llevando las gestiones administrativas. Y, llegándome a convertir en la instructora de las nuevas incorporaciones en la plantilla.

- Experiencia profesional , como especialista de reconocida competencia.
- Capacidad para responder a un sistema telefónico de varias líneas, dando respuesta a consultas y transfiriendo llamadas a los departamentos y al personal correctos.
- Capacitado para preparar vitrinas con arreglos atractivos para promocionar artículos especiales.

El descansito - Encargada de pisos

Valencia, España | 01/2016 - 02/2017

Encargada de facturación y administración de pisos, para a su vez ejercer como diseñadora de pisos de interés turístico.

- Experiencia manteniendo las cuentas actualizadas y redactando informes diarios para verificar los totales.
- Entusiasta digital y tecnológico para conectar con los aficionados a través de diversos canales sociales.
- Especialista mejorando la eficiencia operativa a la vez que gestionando las solicitudes de los clientes, el inventario de la tienda, las transacciones, las nuevas órdenes de compra y las necesidades de actualización de precios.

Bamboo - Jefa de sala

Valencia, España | 11/2005 - 08/2015

En esta empresa, ocupaba el puesto de jefa de sala, teniendo a mi cargo más de 20 empleados, intercalando algunas formaciones a los distintos empleados que se uniesen a la plantilla.

- Manejo de PDA y técnicas de venta.
- Dirección y supervisión del servicio según estándares de la empresa.
- Control de mercancías, almacén y horarios del equipo.
- Recepción, bienvenida y acomodo de los clientes.
- Creación y organización de los equipos de trabajo y cuadrantes de personal.