

ID-52163 MARILENE

28019 Madrid

11/10/1978



DATOS PERSONALES

NACIONALIDADES: Brasil/España

IDIOMAS: Portugués - Nativo / Español – Bilingüe

FORMACIÓN ACADÉMICA

2003 GRADO TURISMO

UNEB - UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA. SALVADOR-BAHÍA, **BRASIL**

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2005 CURSO SOBRE MANEJO DE PROGRAMAS GABRIEL, NEWTOUR (WEB), TRAVELPLAN (100 HORAS) MADRID

2010 - 2011 SIEBEL, SALES FORCE, CISCO,

2011/2018 SAP/CRM, EXCEL, VENTAS, VENTAS INTERNACIONALES, COACHING PERSONAL, FEEDBACK, PRODUCTOS ELECTRÓNICOS, NEGOCIACIÓN, EXCELENCIA EN CONTACTO TELEFÓNICO, DYNAMIC, TRAVELIO, ISEG/SEG, JIRA, MAGENTO, MEJORA CONTINUA.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019 - INSIDE SALES TELEFÓNICA EMPRESAS Pymes

- Análisis y gestión de cartera según cliente potencial.
- Identificar oportunidades de negocio y nuevos contratos en el área comercial
- Prospección de mercado en el sector de telecomunicaciones y nuevas tecnologías para la captación de nuevo negocio de la compañía a nivel telefónico y contactos a través de Sales Navigator, etc...
- Venta y asesoramiento de soluciones y producto para clientes existentes y potenciales
- Preparación de propuestas comerciales, tarifas, presupuestos, cierre de ventas y cumplimiento de objetivos marcados mensuales y trimestrales.
- Atención experta a través de gestión y comprensión de las necesidades del cliente, dando seguimiento para el desarrollo y fidelización del mismo para la empresa.

2018 - **KEY ACCOUNT RETAIL y B2B** -

BQ - Mundo Reader S.L.

Madrid

- Gestión de Grandes/Pequeñas Cuentas, Mayoristas

- GRANDES CUENTAS:

Gestión de Stock, Gestión de Devoluciones, Negociación, Cargos, Promociones, Gestión y reclamación de Facturas, Gestión de Envíos de materiales para las tiendas (visibilidad del producto), Peticiones de componentes (pedidos especiales), Revisión de promociones y folletos, Información e introducción de nuevos productos (Witbox-Go), Pedidos pendientes, Marketing del producto, etc.

- **GESTIÓN DE EQUIPOS**

- Coordinación y gestión del equipo de los Promotores en tiendas.
- Formación, cálculo y presentación de los objetivos y filosofía de la empresa
- Supervisión del trabajo en las tiendas
- Supervisión de la colocación estratégica de los productos en las tiendas y web del cliente
- Traducciones para el departamento de Portugal y necesidades del equipo
- Gestión y atendimento de los Grupos de Telegram
- Evaluación del trabajo desarrollado y selección del equipo, etc...

- **B2B:**

Gestión de Stock, Gestión de Devoluciones, gestión y reclamación de Facturas, Gestión de envíos de materiales para las tiendas (visibilidad del producto), Revisión de promociones y folletos B2B, Información de nuevos productos, Pedidos pendientes, Solicitudes de llamadas, Soporte, Altas e evaluación de nuevos Distribuidores, Incidencias, Negociación, Marketing del producto, etc...

2017 - **CONSULTANT FIDELIZATION- Grupo Exceltia**

- Departamento de Fidelización y Expansión
- Negociación de contratos
- Seguimiento proactivo de cartera asignada grandes, mediana y pequeñas cuentas. - Realización, actualización y seguimiento de ofertas
- Licitaciones para España y Portugal
- Estrategia y desarrollo de productos para clientes claves
- Ampliación contactos claves a media y largo plazo
- Gestión de reclamaciones
- Realización de campañas, etc...

2016 - 2017 **ASESORA DE SEGUROS**

- Intermundial Seguros de viajes
- Atención a Empresas con excelencia - Gestión de Pólizas
- Gestión de contratos
- Gestión de asegurados
- Asesoramiento de Seguros de viajes, generales, etc...
- Gestión de seguro a medida
- Procesos administrativo de altas, bajas, modificaciones, etc...
- Asesoramiento en el uso de la herramienta web APP PLUS Madrid

2016 - **MARKETING COMERCIAL – BRITEL**

- Empresa integradora de servicios profesionales en tele- comunicaciones, principalmente en televisión digital y en telcos.
- Proyecto de 3 meses para la apertura del mercado en Brasil.
- Marketing y ventas.
- Estudio del mercado brasileño y proceso de selección de empresas claves para el negocio.
- Contactos claves en las grandes empresas tales como Globo TV, etc...
- Portafolio de la empresa en Español y Portugués. Etc...

2011-2015 **RS COMPONENTS - AMIDATA**

Madrid

- Gestión de Portafolio (**cartera amplia de clientes Grandes Cuentas**)
- Desarrollo y acompañamiento de nuevos clientes potenciales
- Actualización de datos de clientes en el sistema SAP/CRM, WEB, etc...
- Gestión de altas para clientes nuevos y desarrollo de contactos potenciales
- Seguimiento de Post – Venta para fidelización de clientes potenciales

- Concertación de visitas comerciales (contactos con altos cargos e Ingenieros jefes de proyectos y Responsables de compras) estando personalmente en las reuniones negociando y cerrando acuerdos con los clientes.
- Desarrollo de campañas para productos y nuevos servicios de las marcas claves para el negocio
- Captación y cualificación de “prospects” para la cartera de grandes cuentas
- Presentación de la herramienta e información detallada de los servicios, condiciones y uso adecuado de la página web
- Venta de los servicios e incentivo en el incremento de la confianza del cliente
- Cobro de facturas ayudando al Dpto. de Finanzas (una vez los compañeros no lograban)
- Gestión de e-mails y documentaciones para negociaciones varias de contrato con el cliente
- Análisis y propuesta de acuerdos para clientes y empresa
- Gestión, evaluación y seguimiento de ofertas especiales y Ofertas de Productos Bajo Demanda (EQT)
- Gestión de Precios Especiales según intereses de la empresa y cliente (CSPs)
- Planificación de llamadas, actividades y participación en eventos de la empresa (seminarios, roadshows, etc.) con clientes y proveedores
- Análisis de ventas y objetivos, reportando al Country Manager
- Traducciones varias para el Dpto. de Marketing y superiores, etc...

2010-2011 **WOLTERS KLUWER BUSINESS** TELEROUTE IBERIA Bolsa de Cargas **Madrid**

- Gestora comercial España y Portugal
- Desarrollo y acompañamiento de nuevos clientes
- Actualización de datos de clientes en Siebel y Sales Force
- Gestión de altas para clientes nuevos y desarrollo
- Post - Venta
- Concertación de visitas comerciales (contactos con altos cargos y Jefes de Tráfico)
- Desarrollo de campañas para productos y nuevos servicios
- Captación y cualificación de prospectos
- Presentación de la herramienta e información detallada de precios, condiciones y uso adecuado en control remoto
- Venta de los servicios e incentivo en el incremento de facturación del cliente
- Cobro de facturas (Customer Indelicates)
- Gestión de e-mails y documentaciones
- Análisis y propuesta de facturas para clientes
- Traducciones para el Dpto. de Marketing y superiores

2010 **SAMIRA & SINEB** Agencia de Marketing y Relaciones Públicas **Madrid**

- Responsable del Departamento de Portugal reportando a la Directora
- Agente de Marketing Departamentos Portugal y España
- Administrativo Portugal y España
- Encuestadora / Entrevistadora
- Estudio de mercado España y Portugal.
- Desarrollo de Proyectos: Denodo, SAP, Net App, Prosol, Open Text, Orange, Cisco, etc...
- Base de Datos (Actualización y pesquisa)
- Eventos varios para la empresa y clientes
- Traducciones varias

2009-2010 **ADMINISTRACIÓN** ONG Mujeres del Mundo **Madrid**

- Administración, Producción, Marketing y Relaciones Públicas
- Producción de documental “Elas contam”
- Distribución de documentales y participación en festivales internacionales
- Traducción al castellano del citado documental, de la página web, folletos y textos varios
- Producción en exposiciones colectivas de artistas “Mujeres de este mundo”
- Producción en el I Festival Internacional de cine documental mujerDOC
- Producción en “mujerDOC” II Festival internacional de cine documental

- Producción en “mujerDOC” III Festival internacional de cine documental
- Traducciones varias para el festival y para la ONG
- Contacto con empresas colaboradoras para el patrocinio del Festival Internacional de cine Documental mujer DOC.

2007-2009 **AGENTE DE RESERVAS** Emporio Viajes **Madrid**

- Reservas
- Auxiliar Administrativo
- Atención al cliente (Agencias minoristas de viajes)
- Departamento Portugal y España
- Selección de productos vacacionales
- Contacto con proveedores de Portugal y España
- Incidencias
- Datos administrativos de cliente (agencias de viajes minoristas)
- Ventas de seguros vacacionales
- Traducción de textos, página web, cartas y e-mails de los superiores y del folleto de Portugal.
- Elaboración de Folletos, revisiones de precios, etc.

2007 **AZAFATA DE EVENTOS** Nestlé **Madrid**

- Feria de Alimentación en IFEMA
- Atención al cliente
- Presentación de nuevos productos Nestlé, etc...
- Responsable del stand infantil

2006 **DEPARTAMENTO DE TRANSVACACIONES** Grupo Transhotel **Madrid**

- Administrativo Departamento Portugal y Costas Españolas
- Reservas
- Atención al cliente (Agencias minoristas de viajes)
- Ventas de seguros vacacionales
- Traducciones
- Incidencias

2005 **AGENTE DE VIAJES** TravelPlan (Globalia) **Madrid**

- Incidencias
- Venta paquetes vacacionales de larga distancia y nacional
- Atención al cliente (Agencias minoristas de viajes)
- Booking de reservas
- Venta de seguros varios

2004/2005 **ADMINISTRATIVO** Voluntariado ONG Grupo Ágora **Madrid**

- Atención a clientes y usuarios/as
- Gestión del correo de la ONG
- Gestión de la base de datos
- Actualización de protocolos
- Gestión de biblioteca, ludoteca, videoteca

2003/2004 **ATENCIÓN AL CLIENTE** Caixa Económica Federal Salvador Bahía **BRASIL**

- Administrativo
- Presentación de nuevos servicios a clientes
- Concertación de Fondos de Pensión
- Concertación de Planes de Ahorro
- Atención al Cliente en general.
- Resolución de incidencias con pagos, documentaciones, etc...

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Cursos de Ofimática. Word, excel, access, power point. Internet. Cursados en Salvador Bahía “Enter curso de Informática” y en Madrid, “Grupo Ágora. Intervención Sociocomunitaria (2004)
- MAC (Sistema Apple)
- Idiomas: Portugués nativo y Español bilingüe
- En estos momentos estoy haciendo un curso de inglés.
- Cursando en la actualidad: Máster en Dirección y Administración de Empresas, Marketing y Dirección Comercial