



SOBRE MÍ

Profesional en el sector comercial con amplia experiencia en el área comercial, especialmente en la promoción y ventas de dispositivos médicos quirúrgicos y farmacéuticos.

A lo largo de mi trayectoria he desarrollado y fortalecido aptitudes como el buen manejo del tiempo, el trabajo bajo presión y la toma de decisiones en situaciones críticas. Soy una persona responsable, con alto nivel de adaptabilidad al cambio, servicio al cliente y siempre orientada al alcance de objetivos.

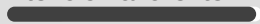
CONTACTO

📍 Barcelona - España

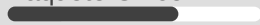
22/11/1981

HABILIDADES

Atención al cliente



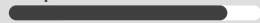
Paquete Office



Capacidad Organizativa



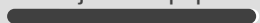
Capacidad Comunicativa



Negociación enfocada a las ventas



Trabajo en equipo



ID-52058 Eukaris

Comercial

EXPERIENCIA PROFESIONAL

MOMENTUM TASK FORCE 2017-2018

– Azafata de Estanco

Promocionar e incentivar la venta de una conocida marca de tabaco en diferentes estancos en Barcelona y alrededores

VINYES VERDES S.L.- 2016-2017

--Comercial

Promoción, asesoría y ventas de materia agroindustrial. En este cargo tuve la oportunidad de desarrollar el crecimiento del cliente con una gestión integral, que abarca la promoción, participación en licitaciones, ventas, facturación y acompañamiento; consiguiendo así potenciar mis habilidades comerciales.

ORTOPEDICA ANDINA S.A.- 2012-2015

--Sénior ejecutivo

Gestión de empresas y venta de servicios, esto incluye negociación, asesoría y coordinación de los requerimientos de las empresas y de la venta.

Captación de nuevos clientes. Mantenimiento de la relación con las empresas. Relación Directa con proveedores. Gestión de compras.

Coordinación de visitas intrahospitalarias dentro y fuera de la ciudad. Visitas médicas. Soporte Técnico. Gestión de clientes. Gestión de personal.

Organización de reuniones ejecutivas de la empresa

MEDIREX S.A. 2009-2011

--Visitador Medico

Realizar y dar apoyo de soporte técnico en cirugía a las diferentes instituciones de acuerdo a las necesidades e informar de la gestión. Apoyar la gestión de las ventas para cumplir con el presupuesto de ventas asignado.

Recibir y entregar de manera oportuna los pedidos de los clientes. Planear, coordinar y responder por inventarios realizados mensualmente. Captación de nuevos clientes. Presentación de informes mensuales

FORMACIÓN

UNIVERSIDAD RAFAEL NUÑEZ

2000-2005

Licenciatura en Instrumentación Quirúrgico

IDIOMAS

Inglés: Intermedio

Catalán: Intermedio

Español: Nativo