



ID-64484 LORENA

CONTACTO

 28945, Madrid



APTITUDES

- Ventas B2B
- Gestión de equipos
- Gestión de CRM
- Salesforce
- SaaS
- Marketing Online

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional apasionada de las ventas, de la negociación y establecer relaciones duraderas con los clientes, basadas en la confianza. Con más de 15 años de experiencia en venta consultiva, tanto en entornos online y offline. Captación y desarrollo de Negocio B2B y B2C.

EXPERIENCIA LABORAL

Senior Sales Account Executive, 06/2018 - Actual Treatwell

- (5 años 1 mes)
- Madrid y alrededores, España
- Treatwell es el sitio web líder en reservas y SaaS para belleza, salud y bienestar: clínicas médico estéticas, dentales, SPA'S y peluquerías más grande de Europa
- Identificar, evaluar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio (B2B) a través del estudio de mercado, la búsqueda de clientes potenciales, la generación de clientes potenciales, la prospección y la gestión de clientes
- Coordinación de equipos de trabajo
- (B2B) Venta consultiva, negociación y demostración de producto online y acuerdos comerciales con importantes clientes del sector
- Manejo de Salesforce

Coach Sales Manager, 12/2015 - 05/2018 Avon Cosmetics

- 2 años 6 meses
- Madrid y alrededores, España
- Gestión de la zona de ventas asignada, con especial dedicación a la incorporación, formación y desarrollo de Distribuidoras y Líderes de Ventas, para asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales establecidos por la compañía
- Preparación y presentación de informes y estadísticas.
- Coordinación de equipos de trabajo.
- Coordinación con diferentes departamentos.
- Implementación de estrategias de marketing y ventas.
- Gestión de equipo de más de 300 distribuidoras

Delegada de ventas, 01/2013 - 12/2015 Laboratorios Dermofarm

- (3 años)

- Madrid y alrededores, España
- Delegada de venta para Laboratorios Dermofarm (Sensilis, Cumlaude)
- Lab, Rilastil, Comodynes, Axovital, Ojosbel)
- Asesorar y llegar a acuerdos comerciales de venta de la línea de productos de la Compañía
- Presentación de marca, organización de acciones para impulsar el sell in y sell out en farmacia y eventos
- Encargada de formación en campaña
- Gestión de los recursos asignados por la compañía para el desarrollo del mercado.
- Fidelización de la cartera de clientes existente.

Directora de Desarrollo de Negocio, 09/2011 - 12/2012
Mobile Factory Dreams - Madrid, España

- Análisis y determinación de oportunidades comerciales beneficiosas.
- Directora de desarrollo y Lanzamiento de negocio Beauty Club.
- Negociación con grandes cuentas para acuerdos comerciales.
- Uso de CRM y otros para presentaciones de producto
- Trabajo en equipo para cumplir los objetivos de la empresa.
- Coordinación con diferentes departamentos.

Account Manager, 05/2010 - 07/2011
LetsBonus.com

- Creación y Gestión de la cartera de clientes (Clínicas de Medicina Estética, SPAS...)
- Negociación de paquetes promocionales y servicios personalizados para los clientes
- Fidelización de la cartera de clientes existente
- Ventas B2B · Para empresas (B2B)
- Uso CRM, informes de venta
- Mantenimiento de la base de datos y registros.

Delegada comercial, 06/2009 - 04/2010
EPRO Master Moda y Belleza

- Escuela de imagen profesional EPRO , personal shopper, Estilismo, Maquillaje y Estética
- Asesorar e informar al cliente en la venta con la implantación de objetivos

FORMACIÓN

Master: Master Dermocosmética, 2022
FarmaSchool

Fundamentos de Marketing Digital, 2020
Google Actívate
 ID de la credencial W4K CH4 6B4ID

Comercio y Marketing Superior, 2000
ITEC Executive Business School - Salamanca