

FORMACION ACADÉMICA



- 2018. Curso Excel a lo largo de la trayectoria en Servicio Móvil
- 2017. Curso OneDrive y Skype for Business (2 horas)
- 2011. Curso habilidades de ventas método SPIN (16 horas)
- 2010. Conocimiento de Salesforce.com (CRM para ventas)
- 2010. Curso desarrollo habilidades de ventas. Gestión del tiempo y del territorio (8 horas)
- 2010. Curso de Venta Consultiva impartido por consultor externo (16 horas)
- 1996. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Autónoma de Madrid)

EXPERIENCIA LABORAL

SEVERIANO SERVICIO MÓVIL, S.A.

Abril 2012 hasta la actualidad Departamento comercial. Consultor Comercial Zona Centro

- Captación de clientes nuevos, mediana-gran empresa.
 - o Envío de información.
 - o Seguimiento de dicha información.
 - o Fijar visitas.
 - o Reuniones con interlocutores válidos
 - o Conocer al cliente, sus procesos y asesorarles sobre la mejor solución para la gestión de su información.
 - o Preparar oferta.
 - o Negociación.
 - o Cierre oportunidades.
- Seguimiento clientes actuales.

IRON MOUNTAIN ESPAÑA, S.A. Compañía especialista en soluciones de gestión de la Información (Alcobendas-Madrid)

Mayo 1997- Octubre 2.011 Departamento comercial. Ejecutivo de Desarrollo de Negocio

- Captación de clientes nuevos, mediana-gran empresa.
 - o Prospección:
 - Cualificación de cuentas según sector, número de empleados y facturación
 - Llamada en frío con el objeto de hablar con el interlocutor adecuado.
 - o Envío de información.
 - o Seguimiento de dicha información.
 - o Fijar visitas.
 - o Reuniones con interlocutores válidos
 - o Conocer al cliente, sus procesos y asesorarles sobre la mejor solución para la gestión de su información.
 - o Preparar oferta.
 - o Preparar contrato.
 - o Preparar documentación de alta cliente.
 - o Reuniones con el cliente y compañía para puesta en marcha del servicio.

Fuente el Saz (Madrid)

Fecha nacimiento:
14/04/72

Estado civil: casada

Carnet conducir: B1

- Funciones de Account Manager como:
 - Gestión de cartera clientes.
 - Visitas de seguimiento.
 - Llamadas de seguimiento.
 - Realización de Anexos al contrato.
 - Gestión de reclamaciones.
 - Asesorar ante nuevas soluciones.
 - Búsqueda de nuevo negocio.
 - Reuniones con el cliente y compañeros para puesta en marcha del servicio.

LILLY S.A. Laboratorio Farmacéutico (Alcobendas-Madrid): temporal

- Trabajos en fábrica

PROGRAMAS INFORMATICOS

- Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint)
- CRM: SalesLogix, SalesFor, Oracle.

IDIOMAS

Inglés:

Cursos impartidos en distintas academias siendo el nivel medio.

Cursos realizados a lo largo de mi trayectoria en Servicio Móvil.