

DATOS PERSONALES:



ID 46527

POBLACIÓN: ONTINYENT- VALENCIA.

FECHA NACIMIENTO: 14/06/1976

ESTUDIOS:

BACHICHERATO Y COU: INSTITUTO LA ESTACION DE ONTINYENT.

RELACIONES LABORALES: E.U. DE RRL ELDA, EXTENSIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE.

OTROS: - Modulo 50h implantación del euro. Universidad de Alicante.
- Modulo 100h informatica, word- excel. Universidad de Alicante.
- Perito calígrafo por la Universidad de Alicante.
- Formación específica de Coordinador de equipos impartida por Elogos, y Mrc, tanto de producto, como de estrategia en ventas y coutching. (Durante 4 años).

EXPERIENCIA LABORAL:

OMOSA:

En esta empresa desarrollaba tareas de comercial de telefonía para la compañía Movistar, tanto fidelización como captación, sobre listados y a puerta fría. Vendíamos tanto fijo, como móviles y centralitas.

SUMINISTROS INDUSTRIALES SERCO: Desde 04/2002 hasta el 11/2006.

En esta empresa los trabajos desarrollados fueron tareas relacionadas con la dirección comercial y gestión de un punto de distribución de Movistar, realizando tareas de consolidación de clientes y captación de nuevos.

PHONOTEL SL: Desde 11/2006 hasta 30/04/2013.

En Phonotel, entre como director comercial para salvar los códigos del distribuidor y evitar que Movistar lo cerrara. En 3 años se triplicaron las ventas y los beneficios en el último año he estado de coordinadora de tiendas gestionando equipos de 6 personas, y colaborando con el departamento comercial de FFVV. Ayudándoles en temas logísticas y de gestión de clientes.

IT DIGITEL SL.: Desde 05/2013 hasta 07/2013.

Desarrollando tareas de Coordinador de equipos, realizando entrevistas para formar equipos de ventas, reforzar actitudes, consecución de objetivos y aumento de ventas a través de una mejora en la actitud y motivación de los equipos comerciales, haciendo seguimiento diario, constante y personalizado.

ASESORIA DE TELECOMUNICACIONES PILAR COLL: Desde 09/13- 06/15.

Desde sep de 2103 monte mi propia asesoría de telecomunicaciones enfocada a dar soluciones tecnológicas y de telecomunicaciones tanto en fijo como en móviles y redes a los clientes, con un asesoramiento personalizado y con una oferta dirigida a la necesidad de cada cliente. Trabajo con un equipo de agentes comerciales con experiencia en este sector, dándoles soporte, gestionando las ventas y las soluciones. Siempre desde el marco de la experiencia y la profesionalidad.

DELEGADO COMERCIAL LEVANTE EN THE PHONE HOUSE: Desde 05/13-09/18

Coordinación de equipos comerciales tanto propios como externos, reclutamiento de representantes y franquiciados. Puesta en marcha, seguimiento, consolidación. Consecución de objetivos, planificación y desarrollo de los equipos comerciales y representantes de Phone House pymes.

PROYECTOS MOVILES SANTA CLARA (PROMOVIL-ORANGE): Actualmente.

Coordinar equipos de ventas, consecución de sus objetivos, seguimientos de plan de negocio, kpi, selección de personal, reclutamiento y formación de los equipos. Motivación diaria y constante. Consolidación de la los equipos.

DATOS DE INTERES:

- CARNET DE CONDUCIR
- VEHÍCULO PROPIO
- DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR

VALORACIONES PERSONALES:

- Me gusta hacer deporte, disfrutar de mi familia, los amigos y viajar.
- Soy dinámica, organizada, responsable.
- Me gustan los nuevos proyectos, el trabajo por objetivos y me desenvuelvo bien en el trabajo en equipo.
- Me veo en un trabajo siempre relacionado con las ventas o las compras pues me gusta la negociación y el trato con la gente.
- Destacaría de mí la paciencia, la memoria y la capacidad de motivación personal.