

ID-47833 ANNA

FECHA DE NACIMIENTO: 14 de febrero de 1981
NACIONALIDAD: Española



FORMACIÓN ACADÉMICA

2004 – 2005	Ayudante Técnico Veterinario Centro de Estudios CIM (Barcelona)
2003	Diplomatura en Fisioterapia Facultad de Fisioterapia Gimbernat (Sant Cugat, Barcelona)

EXPERIENCIA LABORAL

Nov '19 – ener 22	COMERCIAL – COORDINADORA ACADÉMICA CTO MEDICINA, SL Responsabilidades: · Realización charlas informativas a alumnos de medicina y enfermería · Seguimiento y asesoramiento · Venta de Másters y Posgrados a médicos especialistas.
Oct '18 – sept '19	DELEGADA VENTAS DOCTORALIA Responsabilidades: · Captación clientes mediante llamadas y puerta fría · Seguimiento post venta
Sept '17 – julio '18	ADMINISTRATIVA C-53 CONSTRUCCIONES (Barcelona). Responsabilidades: · Búsqueda proveedores área de El Garraf y Baix Penedès · Gestión Presupuestos · Búsqueda clientes
Abril '11- mayo '17	COMERCIAL – VISITADORA MÉDICA Y FARMACIAS- LABORATORIOS HEEL ESPAÑA, Colmenar Viejo (Madrid). Target: Atención Primaria (pública y privada), Traumatólogos, Médicos rehabilitadores, Médicos del deporte, Reumatólogos, Fisioterapeutas, Osteópatas, Pediatras y Médicos Estéticos. Funciones: - Prospección e identificación de prescriptores potenciales en la zona asignada. - Ampliación y consolidación de la cartera de clientes. - Planificación de las rutas de trabajo según segmentación, prioridad y frecuencia de visita. - Presentación de producto a profesionales sanitarios y asesoramiento sobre las características, ventajas y beneficios de los productos.

- Formación de los productos de Portfolio al equipo de farmacia. Ventas cruzadas, sell in sell out.
- Organización de eventos con clientes.
- Reporte diario.
- Estudios de mercado y análisis de la competencia

Octubre '07- Julio '10	COMERCIAL -VISITADORA MÉDICA Y FARMACIAS-ITALFARMACO, Barberà del Vallés (Barcelona). Tarjet: Atención Primaria (pública y privada), Traumatólogos, Rehabilitadores, Reumatólogos, Pediatras, Ginecólogos y Comadronas y Neumólogos. Funciones: - Prospección e identificación de los clientes potenciales en la zona asignada. - Ampliación y consolidación de la cartera de clientes. - Planificación de las rutas de trabajo. - Presentación de producto a los diferentes tarjets y asesoramiento acerca de características, ventajas y beneficios. - Estudios de mercado y análisis de la competencia mensuales.
Agosto '06- octubre '07	ADMINISTRATIVA Y ATENCIÓN AL CLIENTE FLIGHTCARE y SWISSPORT, departamento de LOST & FOUND (Aeropuerto de El Prat de Llobregat)
2006 (abril- agosto)	CAMARERA Secco's Restaurant (GUSTO GROUP, Newcastle upon Tyne, UK) Responsabilidades: atención al cliente, recepción de llamadas.

OTROS CONOCIMIENTOS

IDIOMAS:	Castellano y Catalán: Bilingüe Inglés: Alto Abril - Agosto 2006 - Estancia en Newcastle upon Tyne, Inglaterra. BECA ALFA proporcionada por La Generalitat de Catalunya. Septiembre 2005 – Abril 2006 - Curso de Inglés: Gestión Comercial, 234 horas lectivas. Centro de formación EPAL, S.L. de Castelldefels. 1989 – 2003 - Cursos de inglés en la Academia BEST de Castelldefels. 1997
INFORMÁTICA:	Microsoft Office (Word, Excel, Access, Outlook). Internet Explorer. CRM, AQUIS, JD Edwards.

OTROS DATOS

Disponibilidad total e inmediata.
Carné A-1, B con vehículo propio.