



Concepción Martínez García

EDUCACIÓN

1993-1998 Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing en ESIC

1989-1993 Bachillerato en instituto Leonardo da Vinci, rama Ciencias Puras

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Desde 04/2025 **INFORMARKTEL: MUTUA MADRILEÑA**

Gestora de clientes, venta de seguros de motor y vida en recepción de llamadas en Mutua Madrileña motor, gestiones administrativas altas pólizas y recuperaciones de pólizas así como soporte de las necesidades del cliente. Labor administrativa tanto de nuevos clientes como en cartera, creación de pólizas, envío de las mismas, y atención postventa así como orientada a consecución de objetivos.

Sep 16- May 24 **LÍNEA DIRECTA ASEGURADORA HOGAR:**

Gestora de clientes departamento Internacional Hogar: gestión de emisión y recepción de llamadas de clientes internacionales (idioma inglés), creación de fichas, venta de seguros hogar y labor administrativa tanto de nuevos clientes como en cartera, creación de pólizas, envío de las mismas, y atención postventa así como orientada a consecución de objetivos.

Jul 15- Ago 16 **PREVISION SANITARIA NACIONAL:**

Asesora Financiera (Agente de Seguros Mediador B): concertación de visitas con mutualistas de perfil sanitario, asesoramiento en productos de riesgo, de ahorro, inversión y seguros generales, decesos, hogar, responsabilidad civil, auto, así como labores administrativas, grabación de pólizas, resolución de incidencias, gestión de impagos de cartera y apoyo a carteras sin asignar e incremento de cartera con nuevos mutualistas. Consecución de objetivos.

Ene 15- Jun 15 **REPARALIA:**

Asesoramiento y venta telemarketing de seguros de hogar, emisión y recepción de llamadas, atención al cliente y recobros. Calidad en asesoramiento.

Feb 14 – Nov 14 **GRUPO FOMENTO PROFESIONAL:**

Asesora de formación gestión y seguimiento de cupones, venta de cursos de formación, concertación entrevistas presenciales personales, gestión administrativa de inscripciones y seguimiento de cursos de alumnos.

Jul 13- Ene 14 **QCNS CRUISE:**

Asesora de cruceros a nivel mundial de todas las navieras y destinos (Royal Caribbean, Norwegian Cruise Line, Disney Cruise, Pullmantur, MSC, etc) labor administrativa presupuestos, rutas, contratos, gestión de cobros, consecución de objetivos.

Dic 12- Abr 13 **TRANSCOM:**

Teleoperadora BBVA campañas de venta de préstamos, financiaciones, pensiones, encuestas, atención al cliente, emisión y recepción de llamadas. Calidad en servicio excelente. Campaña BBVA.

Mar 08 – May 12 **BABYLISS IBERICA SAU:**

Delegada Comercial en canal Retail, sección PAE área centro Madrid y norte de España Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, Burgos, Castilla y León. Gestión Cuentas Nacionales, Regionales y Locales (El Corte Inglés, Hipercor, Alcampo, Carrefour, Makro, Eroski...) en rutas, surtidos, folletos, stocks, negociación con jefes de compra de sección, pedidos, cabeceras, promociones, plv, extra displays, formación de nuestros productos a los vendedores de los clientes, promotoras... reports de todas las acciones, informes diarios y mensuales así como presentación de la gestión de cada cliente en reuniones de ventas, consecución de objetivos cualitativos y cuantitativos.

May 07 – Feb 08 **DIVATTO:**

Responsable Comercial gestión tiendas País Vasco, gestión de logística y stock, pedidos, control y seguimiento de los vendedores de cada tienda y apoyo para la consecución de objetivos. Acciones comerciales, venta directa, gestión almacén, gestión postventa, administración y seguimiento de inventarios, pedidos, promociones, tarifas y repartos por tienda y report de los informes de cada tienda diariamente. Consecución de Objetivos, cualitativos y cuantitativos y de calidad.

Abr 00 – Ene 07 **MASTERFOODS ESPAÑA Y CIA:**

Delegada comercial canal Retail área centro Madrid, Burgos, Valladolid, Salamanca, Segovia, y Extremadura: sección ALIMENTACIÓN (comida animales (Whiskas, Pedigree,) chocolatinas (m&ms, Snickers...), y comida china (Uncle Ben's) área centro Madrid y norte de España. Gestión Cuentas Nacionales, Regionales y Locales (El Corte Inglés, Hipercor, Alcampo, Carrefour, Makro, Eroski...) en rutas, surtidos, folletos, stocks, negociación con jefes de compra de sección, pedidos, cabeceras, promociones, plv, extra displays, cambios de lineal, ...reports de todas las acciones, informes diarios y mensuales así como presentación de la gestión de cada cliente en reuniones de ventas. Control y gestión de gestores en el punto de venta para consecución de objetivos y captación nuevos clientes.

Sales Key User: coordinadora para el desarrollo de los sistemas de información interna de ventas y datos requeridos por cada departamento de la compañía para Iberia (España y Portugal) Proyecto "Atlas" coordinadora con cada uno de los responsables de todos los departamentos de las necesidades de información que cada uno tiene, y elaborar periódicamente informes de ventas para la correcta gestión del negocio así como elaborar informes puntuales que cada uno pueda requerir adicionalmente.

Programa SFA (Sales Force Automation) responsable de desarrollar para Iberia un sistema que permita procesar y controlar los pedidos de cada cliente por parte de la fuerza de ventas y que a su vez provea a los vendedores de toda la información necesaria desde que el cliente realiza el pedido hasta que éste es entregado al mismo.

Oct 99- Abr 00 **VOLVO ESPAÑA:**

Responsable del Departamento de Ventas a Empresas de Volvo Acacias 3: acciones comerciales, elaboración de bases de datos, captación de clientes, elaboración y presentación de ofertas especiales a clientes corporativos, telemarketing, marketing directo, venta directa, atención al público en el punto de venta (concesionario), presupuestos, contratos e informes internos. Consecución de objetivos.

Ene 99 – Sep 99 **TACTICAL CONSULTING:**

Consultora en el proyecto "parthenon" estudio de la fidelización de los clientes de Unión Fenosa basado en el Marketing Relacional, análisis de la satisfacción, fidelización y rentabilidad de los clientes (informes, estadísticas, bases de datos, cuestionarios...),

May 97- Nov 98 **PRÁCTICAS EN PRICE WATERHOUSE COOPERS**

Departamentos de Marketing y Comunicación: elaboración y actualización de bases de datos, (clientes, competencia, segmentación, prensa) informes de la competencia, marketing directo, mailings, y elaboración y preparación de los dossiers de Encuentros Empresariales, ponencias

Ene 97 – May 97 **PRÁCTICAS RANDSTAD ETT:**

Consultora de RRHH; entrevistas personales, prospección de mercado, captación empresas, preparación contratos laborales, desarrollo de funciones tanto comerciales como administrativas.

1997 ASSISTANT EN HOTEL INTERCONTINENTAL atención clientes inglés -de reservas

IDIOMAS

Inglés- nivel fluido hablado y escrito. Trabajo como Au Pair en Londres y curso inglés empresarial por ESIC

Francés- nivel básico

INFORMÁTICA

Dominio Windows Word, Excel, Powerpoint, Access, internet, SAP, Business Warehouse, redes sociales

Curso Atención al Cliente -Comunidad de Madrid

