



ID-53041 NURIA

Alcalá de Henares - Madrid

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Técnico en Imagen Personal, Guadalajara 1992 I.E.S. "Luis de Lucena"
- Auxiliar de Farmacia FOREM 2004
- Técnico de Comercio y Marketing, I.E.S.COMPLUTENSE, finalizado 2011.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- * Curso Excelencia en ventas, CORE, Madrid 2012
- * Curso de Formador ocupacional (380 horas) CON CERTIFICADO PROFESIONALIDAD, FOREM

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Atención al Cliente, Grupo Lóréál. 2019 Atención telefónica, envío mails, atención de chat soporte a farmacias, perfumerías, grandes almacenes, de las marcas (La Roche Posay, Vichy, Skinceuticals) gestión de incidencias, cosmetovigilancia.

Asesora Comercial de Cosmética, Laboratorios Pierre Fabre 2018/2019

Venta y asesoramiento de las firmas Ducray, Klorane, Avene, Galenic, Rene Furterer, Elancyl, A-Derma y del resto de los productos que se comercializan en Parafarmacia.

Realización de Fichas de Cliente

Asesora Comercial Herbolario-Parafarmacia Milenrama, 2017/18

Asesoramiento y venta. Captación de clientes para tratamientos estéticos, presupuestos, facturación, cobros.

Acciones publicitarias. Promociones.

Ventas de cosméticos

Gestora Financiera Dpto Tratamientos estéticos, Peppergroup 2016 financiación, venta de préstamos personales a clientes de clínicas estéticas. Elaboración de presupuestos.

Gestora Comercial Telefónica, Jazzplat, 2012/16

Emisión de llamadas, sondeo, detectar necesidades, argumentación, asesoramiento, tratamiento de objeciones, cierres de venta. Seguimiento de venta.

Tareas administrativas varias

Gestora Comercial Farmacia, Grupo Cofares 2008/12

Emisión de llamadas a farmacias para venta de productos farmacéuticos y Dermocosméticos. Presentación de nuevos productos.

Esteticista (Encargada), "MAXIMAGEM" 2002/08

Asesoramiento y venta de Cosméticos, realización de tratamientos faciales y corporales, masajes, manicura, pedicura, maquillaje. Formaciones equipo, gestión de personal, gestión de agenda, seguimiento de objetivos. Presupuestos.

Formadora Estética, Academia "Tino" 2000/2003

Realización de clases Teóricas y prácticas.

Programación de objetivos, contenidos y actividades del curso.

Evaluación.

Vendedora de Cosméticos y Perfumes, Perfumería "ATENEA" 1994/2000

Venta y asesoramiento de cosméticos, diagnóstico de piel. Tratamientos en cabina de estética.

Merchandising, escaparatismo, pedidos, stock.

Apertura y cierre de caja.

HABILIDADES

- * Capacidad de comunicación
- * Negociación
- * Orientación al cliente
- * Orientación al logro de objetivos