

SILVANA CORCIONE NIETO

COMERCIAL



silvanacorcioneieto@gmail.com



+34661001589



Madrid, 28006

<https://www.linkedin.com/in/silvana-corcione-nieto/>

NACIONALIDAD: ITA/COL

QUIÉN SOY

Me considero una persona empática, proactiva, dinámica y resolutiva. Con habilidades para liderar grupos y trabajar en equipo. Tengo amplia experiencia en el mundo comercial y administrativo. Creo firmemente en que uno debe luchar por sus sueños, que con la perseverancia y esfuerzo constante se cumplen las metas. Mi trayectoria me ha permitido desarrollar habilidades comunicativas y técnicas de venta que me han permitido cumplir con los objetivos. Busco seguir aprendiendo dentro del sector.

“EL MEJOR EXPERTO TAMBIÉN FUE UN APRENDIZ”

HABILIDADES

- Resolutiva
- Responsable
- Capacidad de adaptación
- Profesionalismo en el manejo de información
- Atención al cliente
- Gestión de procesos
- Trabajo en equipo

CONOCIMIENTOS

Microsoft Excel *****
Microsoft Word *****
Outlook *****
Marketing digital ***
Power BI *****
Análisis de Datos *****

IDIOMAS

- Español: NATIVO
- Inglés: INTERMEDIO

OTROS DATOS DE INTERES

Carnet de Conducir B



EXPERIENCIA LABORAL

ESDEN BUSINESS SCHOOL 2023/ 2024

Asesor de Admisiones

Asesorar, atender e informar a nuevos candidatos- Generar matriculas, ingresos y ejecutar el proceso de venta y post-venta- Venta directa- Atención al cliente- Comercial B2C

BEDLAND 2022/2023

Comercial

Comunicación · Relación con el cliente · Proceso de ventas · Servicio de atención al cliente · Venta directa · Gestión de caja · Ventas · Atención al cliente

AQUACOR C.I S.A.S 2019/2022

Directora Administrativa

Coordinar, dirigir, liderar el área administrativa- Realización y gestión de presupuestos- Liderazgo y gestión de equipos- Resolución de conflictos- Toma de decisiones- Control y manejo de personal- Atención al cliente - Estrategias y análisis comerciales- Supervisión contable- Trato Comercial B2B y B2C- Manejo Power BI- Manejo de datos- Tablas Dinámicas

DORLEOP S.A.S C.I 2010/2019

Directora Comercial/Administrativa

Dirigir, liderar el área administrativa y comercial- Realización y gestión de presupuestos- Control y manejo de personal y su contratación- Seguimiento y análisis de datos - Atención al cliente venta y post venta- Cierre de ventas - Estrategias y análisis comerciales- Resolución de conflictos- Toma de decisiones -Montaje de oficina y dirección oficina en Perú- Comercial B2B y B2C- Manejo Power BI- Manejo de datos- Tablas Dinámicas

ALMACENES HERNANDO TRUJILLO 2007-2010

Diseñadora línea femenina

Crear nuevas colecciones para cada temporada · Búsqueda de materiales y nuevos proveedores · Visita a ferias · Seguimiento y control de producción· Manejo de personal- Seguimiento con KPIs

FORMACIÓN

Diseño de Moda

Escuela de Moda y Mercadeo Arturo Tejada Cano Bogotá/ Colombia

Diplomado Fundamentos de la Administración

EduTín Academy -Virtual

Gerencia de Proyectos

Universidad Politécnico Gran Colombiano -Bogotá/ Colombia

CURSOS

-Manejo de herramientas Microsoft office EXCEL SENA/ Bogotá

-Marketing Digital / Google

-Herramientas Comerciales / Formarte