

ID-59860 MARTA



FORMACIÓN UNIVERSITARIA:

- GRADO EN MARKETING - UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS (2010 – 2014)
- MÁSTER MANAGEMENT Y GESTIÓN DEL CAMBIO.
Especialidad: COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA – UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

EXPERIENCIA LABORAL:

01/02/2022 – Actualmente - SEUR S.A. Empresa de transporte y mensajería. ASESORA COMERCIAL ZONA CENTRO (MADRID)

- Captación de nuevos clientes e identificación de potenciales y análisis de diferentes fuentes de información.
- Preparar presentar y negociar ofertas de los clientes. Recuperar clientes perdidos.
- Coordinar con el dpto. de Administración Comercial la entrada en vigor de tarifas. Renovar y negociar condiciones, mantenimiento y fidelización de clientes
- Realizar gestiones de cobro para garantizar el cobro de facturas pendientes
- Apertura y captación y soporte en el mantenimiento de tiendas la red de tiendas Pickups

30/05/2018 – 21/12/2022 - LOGIFRIO, Empresa de transporte y logística especializada en alimentación

- FORMACION INTERNA (Barcelona, may. de 2018 – sept. de 2018)
- COMERCIAL MADRID - Key Account Manager (Madrid, sept. de 2018 – mar. de 2019): Gestión y análisis de información, realización de relaciones comerciales de captación y mantenimiento de clientes, negociación de tarifas de servicio, supervisión de procesos de integración entre empresas y proveedores de servicios, atención al cliente para lograr el buen funcionamiento y la comunicación entre ambas empresas.
- DEPARTAMENTO DE TRÁFICO (Madrid, mar. de 2019 – sept. de 2019): Tareas relacionadas con la gestión del día a día de los repartos y recogidas en las comunidades de Madrid, Toledo, Ávila, Guadalajara y Segovia.; Colaboración proactiva con equipos de Documentación, Plataforma, Almacén y Atención al cliente.
Gestión de albaranes y liquidación de repartos; Gestión de incidencias a tiempo real e introducción de información en los sistemas pertinentes; Atención a conductores, delegaciones, clientes y consignatarios sobre el estado y trazabilidad de pedidos; Cierre del día, apoyo en la organización y comunicación entre turnos de urgencias en el servicio
- COMERCIAL MADRID - (Madrid, sept. de 2019 – 2022): Segunda etapa comercial más centrada en la gestión de cuentas, apoyo operativo a comerciales y clientes implementación de procesos de integración de grandes clientes. con proveedores nacionales e internacionales.

17/02/2014 – 30/05/2018 - REDUR/ TRANSPORTES LOZANO SLU, Empresa de transporte y logística. Dpto. Comercial / Dpto. Tráfico / Dpto. Administración delegación de Madrid y Administración Sede Central

Preparación de negociaciones, confección de tarifas, atención telefónica, valoración de precios de expediciones; Apoyo en la investigación para lanzamiento de un nuevo servicio (Redurpharma); Trabajo de campo para la investigación propia sobre eficiencia del servicio prestado a nivel nacional y comparativa con la competencia.

Seguimiento de envíos, reporte de información a remitentes y consignatarios; Manejo de sistemas de gestión de mercancías y organización del almacén; Solución de incidencias, Gestión de repartos y recogidas; Organización de conductores y vehículos día a día.

Gestión de conformes de entrega; Alta datos de servicios para grandes cuentas; Facturación mensual de clientes, comprobación de la buena aplicación de tarifas a clientes; Gestión, seguimiento y reporte de los abonos por siniestros de transporte.

Control y apoyo a las acciones administrativas de todas las delegaciones a nivel nacional; Gestión de relaciones con los proveedores de servicios de recogidas, repartos y cargas completas; Gestión de relaciones con proveedores nacionales e internacionales.

COMPETENCIAS PERSONALES

Capacidades informáticas: Microsoft Office; Prezi; Internet; Outlook; Redes sociales; Bases de Datos. Salesforce

Habilidades sociales: Capacidad para aprender, dotes de comunicación; capacidad de decisión y de reacción en ambientes de estrés y trabajo bajo presión, experiencia en el trato directo con el público, don de gentes persona creativa y proactiva. Colaboradora y empática. Capacidades de negociación

Otros datos de interés: Capacidad de análisis y gestión de datos; Trato directo con clientes de grandes empresas de diversos sectores; Coordinación de acciones a nivel nacional; Capacidad de adaptación a equipos diferentes y a distintos ritmos de trabajo; Dispuesta a operar en nuevos sectores y áreas geográficas.