

Nombre y apellidos:

Sandra Suárez Martínez

Tfn: 650.16.30.09

Email: ssuarez24@hotmail.com

PERFIL

- Habituada a trabajar por objetivos y en organizaciones con marcas de reconocido prestigio.
- Sólida trayectoria profesional en diferentes sectores.
- Perfil multicultural, jugadora de equipo y contrastado recorrido de crecimiento en compañías exigentes con clara orientación a resultados.

EXPERIENCIA LABORAL**Febrero 2024-Marzo 2025 Grupo Topgel distribución****Key Account Manager**

Gestión de grandes cuentas grupos hoteleros:

Barceló.

Hesperia.

Central compras Quantum (Catalonia, Abba, Silken) y restauración (Canal Horeca):

-Elaboración tarifas, control márgenes.

-Resolución problemas y atención incidencias.

-Visitas periódicas.

-Elaboración y presentación de Tender.

Febrero 2022-Febrero 2024-Transgourmet Distribución**B2B Sales Representative**

Promoción y comercialización de productos gran consumo canal Horeca.

Mantenimiento y atención de cartera de clientes .

Captación nuevos clientes.

Elaboración de informes y reportes.

Resolución de problemas y atención a incidencias.

Atención y servicio al cliente.

Uso de sistemas informáticos y tecnológicos.

Control y seguimiento de presupuestos y gastos .

Coordinación y planificación de reuniones.

Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.

Enero 2018 - Febrero 2022 Philip Morris

B2C Sales Executive

Promoción y comercialización de productos del tabaco.

Visita estancos asignados , asesoramiento , apoyo al estancoero, demostración y venta nuevos productos.

Enero 2017- Enero 2018– Busquets Gálvez

Consultor inmobiliario de venta y captación de producto

Desarrollo todo el proceso, desde la captación del producto (residencial, comercial, suelo, inmuebles en rentabilidad) a la captación de potenciales clientes para su venta, tanto particulares, como patrimoniales y family office, realizando el cierre tanto en las operaciones de compra como de venta.

En ambos casos (compra y/o venta) realizo tanto la negociación del precio, como las valoraciones solicitadas por los vendedores sobre los inmuebles de su propiedad o cualquier otro trámite necesario para la formalización de la operación (gestión con entidades financieras, gestorías, notarias, registros, etc.)

Septiembre 2013 – Enero 2017 - Engel&Volkers Pozuelo de Alarcón –Aravaca

Consultor inmobiliario de venta y captación de producto.

Desarrollo todo el proceso, desde la captación del producto (residencial, comercial, suelo, inmuebles en rentabilidad) a la captación de potenciales clientes para su venta, tanto particulares, como patrimoniales y family office, realizando el cierre tanto en las operaciones de compra como de venta.

En ambos casos (compra y/o venta) realizo tanto la negociación del precio, como las valoraciones solicitadas por los vendedores sobre los inmuebles de su propiedad o cualquier otro trámite necesario para la formalización de la operación (gestión con entidades financieras, gestorías, notarias, registros, etc.)

JUNIO 2012- SEPTIEMBRE 2013

Trabajadora por cuenta propia desarrollando trabajos como intermediario inmobiliario y organizadora de eventos médicos para empresas.

En la intermediación inmobiliaria desarrollaba tanto la captación de inmuebles como la búsqueda de clientes para dicho producto. También la búsqueda activa de un inmueble demandado por un cliente captado. Colaboraciones puntuales con inmobiliarias y entidades financieras.

Organización de congresos médicos en los cuales mis funciones eran la captación de los médicos para el congreso, negociación con los proveedores, dirección de azafatas, recepción de los asistentes y todo lo relacionado con la buena ejecución del evento. Siendo los Congresos más relevantes que organicé los realizados en la Fundación Jiménez Díaz, Hospital de La Paz, Hospital 12 de Octubre y en el Hotel Auditorium .

ABRIL 2.010 – JUNIO 2012 URBENORTE INMOBILIARIA- GRUPO J.A. DIAZ

Inmobiliaria que en el período en el que yo desarrollé mis funciones llegó a tener delegaciones en Madrid (7) Galicia (3) Cataluña (3) y Murcia (2).

Consultor inmobiliario, fui responsable de la venta de la cartera de producto asignado en la oficina de Pozuelo de Alarcón.

ENERO 2007 – FEBRERO 2.008

CRITERIO COMUNICACIÓN Y MARKETING – OMC

En ambas desarrollé la función de Secretaria de Dirección incluyendo en esta última etapa funciones de responsable de recursos humanos de la oficina.

JULIO 2004 – DICIEMBRE 2006 AFAR 4 PROMOTORA Y CONSTRUCTORA

Una de las principales promotoras y constructoras de Madrid con más de 35 años de antigüedad, plenamente vigentes hoy en día y con quien sigo colaborando activamente tanto en la venta de inmuebles promovidos por ellos, como en la comercialización de suelo residencial y terciario.

Secretaria de Dirección de los cuatro hermanos, dueños de la sociedad, responsable entre otras funciones de los trámites administrativos, la firma de las operaciones inmobiliarias (gestorías, notarias, entidades financieras), agendas, archivo y facturación.

ABRIL 2000 – JULIO 2004 INOR MONTAJES Y MANIPULADOS S.L.

Proveedor en exclusiva de VALEO uno de los mayores proveedores mundiales del sector automoción.

Responsable de la interlocución entre la empresa y Valeo en lo referente a temas de calidad, negociación de precios de nuevas piezas y resolución de conflictos para adecuarse a los estándares de calidad exigidos por Valeo y sus clientes.

ANTERIORMENTE

COPASA (CONSTRUCCIONES PARAÑO S.A.) – UTE ENTRE VIAS Y CONSTRUCCIONES – AGROMAN (Ambas en Orense).

Desempeñé funciones de adjunta al Director Financiero y administrativa de obra.

UPEIG CORREDURIA DE SEGUROS

Comercial de seguros Allianz, Bilbao y Adeslas

FORMACIÓN

- EAE Business School: Cursando actualmente postgrado Dirección Marketing y ventas.
- Secretariado de Dirección
- Monitor y Coordinador de Tiempo Libre: Formación C.A.M.
- Auditorías Internas de Calidad: Cámara de Comercio de Madrid. - Normas de Calidad ISO 9001-02: Cámara de Comercio de Madrid.

