

YESIKA V.



Lugar y fecha de nacimiento: Terrassa, 17 de Junio 1980

Dirección: Terrassa (Barcelona)

Correo electrónico: yessikadenis@hotmail.com

Carnet de conducir: B. Vehículo propio

Estado civil: Soltera

Formación

TCP. (Azafata de vuelo) Tadair. Especialidad turismo.

Sabadell (Barcelona). Finalizado en 1998. Años invertidos: 1.

Administrativa comercial (Export). Cimfo/Modiart.FP2/ Técnico superior

Terrassa (Barcelona). Finalizado en 2002. Años invertidos: 1.

Graduado escolar/ESO. Montserrat Roig.

Terrassa. (Barcelona) Finalizado en 1996. Años invertidos: 12.

Idiomas

Castellano: Lengua materna (Nativo)

Catalán: Lengua materna. (Nativo)

Inglés: Nivel muy alto en expresión tanto oral como escrita. (Proficiency)

Francés, holandés, portugués e italiano: Nociones de comprensión básicas (expresión oral).

Informática

MS office (**Word, Excel, Power point e internet**) nivel de usuario.

He trabajado con programas varios, tales como: **SAP, Navisión, AS400, Lógic, Fenix, CRM.**

Intereses personales

Me considero una persona proactiva, responsable, resolutiva, trabajadora y con don de gentes. Tengo facilidad para el aprendizaje y siempre es para mí una constante adquirir la máxima experiencia posible y ofrecer mi mejor rendimiento.

Entre mis hobbies se encuentran actividades físicas como la equitación y la natación y otros entretenimientos más mentales como la lectura, la música, el cine, el teatro y sobre todo viajar.

Me encantaría encontrar una estabilidad laboral y participar en proyectos de futuro.

Mi reto es encontrar una empresa en la que pueda desarrollarme profesionalmente.

Me avalan buenas referencias y tengo muchísimas ganas de demostrar valía.

Experiencia profesional

Coordinator & sales representative

Donaldson filtration S.L. Julio 2017 - Actualidad

Sector: Ingeniería industrial (Multinacional Americana)

Funciones: Prospección de Mercado, primeros contactos con nuevos clientes, negociación de precios y presupuestos personalizados con todo tipo de documentación técnica, pedidos en contacto siempre directo con nuestros ingenieros, control de stock a través del departamento logístico de la central europea en Belgica Lueven, seguimiento hasta destino confirmando que todo es acorde a la necesidad del cliente y sobretodo mantenimiento, atención y fidelización de cartera de clientes ya sea distribuidor o gran cuenta de cliente final.

Nos dirigíamos a todos los sectores. (Farma, hospitales, alimentación líquidos, industrial...).

Área manager

Thuya S.L. Noviembre 2013 – Junio 2017

Sector: Cosmética.

Funciones: Mantenimiento y seguimiento de la cartera de clientes, primeros contactos, estudio de mercado, proyectos, pedidos, seguimiento, atención directa al distribuidor vía teléfono, e-mail y presencial, negociación de precios y ofertas promocionales.

Control de stock, soporte al departamento de I+D y asesoría técnica, con quienes se organizan formaciones con profesionales por lo complejo que es el uso de los productos.

Además de organización de eventos y asistencia a ferias nacionales e internacionales, organización de viajes... Entre otras responsabilidades propias del puesto.

Sales assistant/call center.

Banco Sabadell. Mayo 2013 – noviembre 2013

Sector: Banca.

Funciones: Llamadas de marketing, atención al cliente, ofertas, pedidos e incidencias.

Export department

Dabeer. Noviembre 2012- Abril 2013

Sector: Químico.

Funciones: Ofertas, pedidos, seguimiento, atención al cliente, gestión de documentación aduanas transportes e incidencias.

Secretaria de dirección

King España. Julio 2011- Diciembre 2011

Sector: Hostelería y turismo.

Funciones: control de agenda, organización de viajes, temas internos y personales, estadísticas de los comerciales, distribuidores y proveedores, control de stocks y soporte al departamento comercial en atención al cliente, entrada de pedidos y resolución de incidencias, entre otras varias tareas propias del puesto.

Export area manager

Cerba Internacional/Keynova. Diciembre 2010-Junio 2011.

Sector: Laboratorio de análisis clínicos.

Funciones: Proyecto de apertura de comercio exterior europeo, estudio de mercado, búsqueda de distribuidores, primeros contactos, atención directa a distribuidor como a cliente final vía telefónica, e-mail y presencial. Ofertas, pedidos, seguimiento y tareas propias del puesto. Además de organización de eventos y viajes.

Export área manager

Zeta espacial. Marzo 2009-Abril 2010

Sector: Alimentación.

Funciones: Primeros contactos, proyectos, pedidos, seguimiento, atención directa al cliente vía teléfono, e-mail y presencial. Control de stock, soporte al departamento de I+D.

Además de organización de eventos y asistencia a ferias internacionales, control de agenda de dirección, organización de viajes, temas internos y personales (confidenciales)...

Anteriormente había trabajado como administrativa comercial Import/Export en Panreac, laboratorio de sector químico. En Collarines Inox Vera & hijos, negocio familiar de mecánica industrial. En el aeropuerto de Barcelona (handling) facturación y embarque de pasajeros, en Telefónica como vendedora y en corte Ingles de Sabadell en departamento fotografía y óptica.