

Noemí C.
Fecha nacimiento: 15/08/1981



PERFIL

Profesional con 14 años de experiencia en empresa multinacional de servicios, llegando a ocupar puestos de responsable de operaciones a nivel nacional.

Como especialista en Sales & Marketing, he sido responsable del diseño e implementación de distintos proyectos nacionales de gran dimensionamiento. He desarrollado mis competencias y habilidades en empresas cliente, estando siempre orientada a resultados y con una alta capacidad de aprendizaje y adaptación a nuevos retos.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

- **ManpowerGroup Solutions** Multinacional especializada en la externalización de servicios de gestión de recursos humanos. **2004-2018**

Posiciones Ocupadas:

- **RESPONSABLE NACIONAL DE OPERACIONES DE SALES & MARKETING - KEY ACCOUNT MANAGER**
- **COORDINADOR NACIONAL DE SERVICIOS**
- **JEFE DE VENTAS**
- **PROMOTORA Y GPV**

Logros:

- **Fui promocionada internamente en cuatro ocasiones** hasta ocupar el último puesto, gracias a la evaluación de mi desempeño realizado en la compañía
- **Diseñé e implementé proyectos nacionales** de Sales & Marketing de gran volumen, uno de los cuales no se había llevado nunca a cabo anteriormente en España
- **Detecté nuevas oportunidades de negocio** sobre la cartera de clientes actual y clientes obtenidos realizando prospección comercial en puerta fría
- **Obtuve el Reconocimiento al Mejor Proyecto de 2017**, en un proyecto de gran dimensionamiento, donde se requería dinamismo, continuo análisis de datos y fuerte posicionamiento de liderazgo participando directamente en la planificación y ejecución
- **Coordiné a equipos**, llegando a tener a mi cargo hasta 1000 personas en puntas de trabajo
- **Fui la responsable nacional** de diferentes servicios como el cliente Electrolux o Pikolin donde la **satisfacción del cliente** quedó manifiesta durante años

Principales Responsabilidades:

- **Negocié** con clientes, **diseñé, elaboré ofertas y presupuestos** de servicios de outsourcing
- **Facturé, controlé márgenes y costes** de las operaciones de los proyectos en los que fui responsable
- **Realicé todas las funciones relativas a recursos humanos:** definición de distintos perfiles comerciales y de atención al cliente; reclutamiento y selección de personal; confección de fichas de riesgos laborales; contratación; onboarding; seguimiento; cierre de nóminas; etc
- **Realicé formaciones** a mis equipos en producto, técnicas de venta y marketing en clientes como Vodafone, Electrolux, Gas Natural, Safilo, etc.
- **Negocié pedidos** con los jefes de sección de Grandes Superficies, como Media Markt, Carrefour y Alcampo; **controlé stock y supervisé** los puntos de venta
- **Diseñé reportes, establecí e hice seguimiento** de KPI's
- **Organicé y realicé reuniones** nacionales periódicas y sesiones de clínica de ventas
- **Gestioné y resolví incidencias** (de pedidos, aparatos dañados y todo tipo de incidencias del consumidor) en clientes como Vodafone y Electrolux

FORMACIÓN

- Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas en la Universitat Oberta de Catalunya.
- Licenciatura en Bellas Artes por la Universitat de Barcelona. Especialización en Diseño Gráfico.
- Técnico en Asesoramiento Comercial. VODAFONE
- Asistencia a numerosos cursos de Técnicas de Liderazgo, Gestión de Equipos, Coaching, Negociación; Prospección Comercial; Diseño de Proyectos, etc.
- Idiomas: catalán nivel C e inglés medio

INFORMÁTICA

- Nivel avanzado del Pack Office e Internet.
- Nivel experto en programas diseño e imagen: Photoshop (edición de imagen), Freehand (creación de imágenes vectoriales) y Flash (creación de animaciones vectoriales)
- Nivel básico en programa AutoCad (creación de dibujos y planos)
- Manejo de diferentes aplicaciones: CRM (gestión bases de datos clientes); Selecciona (gestión selección de personal); Power Base (gestión de contratación); y TimeSheet (gestión cierre nóminas)

DATOS PERSONALES

Nacida en Manresa, provincia de Barcelona, el 15 de Agosto de 1981.

Coche propio y carnet de conducir clase B