



Sandra M.(1987)

Profesional con 8 años de experiencia, negociadora, proactiva y responsable. Especializada en temas de comercialización, así como administrativos.

CONTACTO

 28019



APTITUDES

- Integridad y honestidad
- Empatía y escucha activa
- Gran capacidad de adaptación
- Disciplina
- Trabajo en equipo

FORMACIÓN

Curso práctico: Comercio Exterior
Instituto Aduanec-Lima-Perú

01/2005

Formación grado superior en Administración, Bachillerato con homologación

HISTORIAL LABORAL

Comercial Nacional (Enero 2023 - Actualidad)

Culligan Walter

- Visitar a la cartera de clientes (Hostelería y empresas). Darle seguimiento constante e incrementar los pedidos y tramitaciones de reparto, campo y teletrabajo. Trabajar de la mano con el departamento de logística, generar necesidades para el aumento de pedidos en este caso máquinas de agua y botellones
- Reportar a mi director Nacional sobre los pedidos y las ofertas de cierre además de reportar en un Excel diario sobre mi crecimiento en el territorio y seguimiento de las mismas.

Agente de permiso en zona asignada

Digi Spain Télécom

2021/2022

- Realizar visitas a las fincas dentro de mi territorio para solicitar los permisos de los presidentes de las comunidades y a los administradores de fincas, tanto por email como presencial, además de una vez concedido el permiso gestionar con obra para que se haga la instalación de fibra en el cuarto del riti.

Grupo Másmovil

OLIVA

2020 - 2021

- Captación de empresas, pymes, autónomos, y grandes cuentas para la realización de ofertas de fibra como telefonía y centralitas, mi día a día era prospectar, enviar presupuestos, comparativas y mejoras para que se vengán conmigo. Una vez conseguido eso, darle seguimiento y mantenimiento de la cartera para referidos. Siempre trabajo con objetivos, 70% campo y 30% tramitaciones.

Comercial

Securitas Direct España,

2018/2020

Captación de clientes de puerta fría, 8 horas al día una vez conseguida la visita se procedía a hacer la instalación de la alarma y siempre dándole seguimiento. Siempre venta muy agresiva y puerta fría captando todos los clientes se sacaban de esa manera.