

VANESA PORTER GARCIA

---

---

Calle Cortés Valencianas, 45 patio B. Puerta 8. Náquera. (Valencia) Teléfono móvil: 665883855.  
Mail:vanesaporter80@gmail.com

OBJETIVO

Puesto de trabajo en el que poder aplicar las aptitudes y los conocimientos detallados a continuación:

CUALIFICACIONES PROFESIONALES

Liderazgo de equipo entre 45 y 50 vendedores  
Capacidad organizativa y de gestión  
Desarrollo de líneas de mejora dentro de la organización (Marketing, procesos, ventas, nuevas líneas de negocio)  
Captación y selección del talento en los vendedores  
Buena negociadora  
Formadora y motivadora  
Visión de negocio.  
Me adapto rápido nuevos productos.  
Decidida y emprendedora.

LOGROS

Toda mi carrera profesional ha estado consumada por mi dedicación y empeño llevándome a mí y a mis equipos de ventas al éxito. He logrado que delegaciones de ventas que estaban en cierre pasarán a tener una alta rentabilidad. He creado nuevas líneas de negocio con éxito. Han reconocido mi trabajo con premios a la mejor zona de ventas tanto como delegada como director de zona.

EXPERIENCIA

05/2017 -11/2018 UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE VALENCIA puesto JEFE DE VENTAS MASTERS NACIONAL E INTERNACIONAL Y ADMISIONES

He dirigido un equipo de Venta Telefónico hasta 10 personas para la venta de masters en mercado nacional e internacional.

Selección y Formación asesores.

Supervisión de las admisiones a los masters

Desarrollo de línea de negocios con el departamento marketing, procesos y dirección general.

Cumplir mensualmente los objetivos. Desarrollo de KPI'S

Mejora de los resultados de venta.

Realizar las comisiones de los asesores

Supervisión y ayuda en la formación a asesores para conseguir objetivos.

Despacho mensual con Dirección General.

Contacto directo con directores y profesores de master para la mejora de negocio.

Planificar el reparto de trabajo diario a los vendedores.

Gestión alumnos con incidencias

Gestión de cobros nuevos alumnos

Gestión de cobros a alumnos moroso

Acuerdos comerciales con colectivos, ministerios, asociaciones.

04/2012-05/2017 Empresa CEAC puesto DIRECTOR COMERCIAL ZONA CATALUNYA-ARAGON-BALEARES-SORIA-NAVARRA

Colaboración con el departamento de Marketing (previsiones de venta, búsqueda de clientes on y off line..)  
Establecer los objetivos de ventas mensuales y anuales por equipos.  
Gestión de los 7 jefes de ventas a mi cargo para el control y supervisión de sus equipos comerciales  
Evaluaciones mensuales de Jefe de Ventas y sus vendedores.  
Desplazamiento a las zona de venta con ánimo de motivación a los vendedores y acompañándolos en sus visitas diarias.  
Reuniones mensuales con directores de otras zonas y dirección general  
Diseñar programas de formación y remuneración e incentivos.  
Control de los contactos diarios y control de matriculas.  
Selección y Formación de Jefes de Ventas y vendedores  
Supervisión de los procedimientos administrativos y de post venta  
Gestionar precios, descuentos y control de gastos.  
Montar y dirigir plataforma telefónica.  
Resolución de problemas de venta y de marketing  
Conseguir objetivos comerciales. KPI'S.  
Acuerdos comerciales con otras marcas, instituciones.

09/2007-04/2012 Empresa CEAC puesto DELEGADO DE VENTAS CASTELLON-VALENCIA-ALICANTE-CUENCA Y TERUEL

Venta de cursos ceac de formación profesional a distancia.  
Vendedores a mi cargo 12  
Selección y Formación de vendedores  
Reparto diario de trabajo.  
Acompañamiento visitas de los vendedores  
Concertación telefónica para las visitas diarias  
Cumplir con los objetivos de venta a nivel particular y de equipo.  
Supervisión administrativa de las matriculas de nuevos alumnos.  
Pro actividad en los vendedores para la búsqueda de nuevos alumnos off line. (puerta fría)  
Gestión de atención de alumnos con incidencias  
Gestión de cobros.  
Reuniones con Dirección de Zona  
Montaje de nueva delegación en Alicante con supervisión del director de zona.  
Apoyo a delegación de Murcia para el logro de objetivos comerciales.  
Supervisión de incentivos.

02/2006-09/2007 CEAC puesto COORDINADORA DE RRPP

Búsqueda de nuevos alumnos off line con el equipo de 15 relaciones publicas en Comunidad Valenciana, Teruel y Cuenca para la realización al día siguiente de venta de cursos por el asesor de venta.

Reparto de zonas

Supervisión de las visitas realizadas y del número de "cupones diarios"

Formación y Selección de RRPP

Control de KPI'S, y objetivos diarios por rrpp por porcentaje de matriculados.

Supervisión de comisiones e Incentivos.

03/2005-02/2006 RINAQ puesto JEFE LOGISTICA Y COMERCIAL

Dirección y Supervisión de transportistas contenedores

Acuerdos comerciales con pymes y grandes empresas

Presupuestos, facturas, cobros, impagados.

Gestión de problemas en obras.

Control y supervisión de los vendedores.

06/2000-02/2006 GEANCAR MAQUINARIA puesto ADMINISTRATIVA COMERCIAL

Atención telefónica

Realizar facturas pro-forma, presupuestos , soporte administrativo para los vendedores

Diseño catálogo maquinaria para la exportación

Apoyo al departamento Contabilidad y facturación

Asistir a ferias y eventos

Supervisar pedidos de los vendedores.

#### FORMACION

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTION COMERCIAL Y MARKETING

CURSO COACH 100 HORAS ON LINE

CURSO DE COBROS Y MOROSIDAD A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL

CURSOS DE FORMACION CONTINUA EN VENTA, INGLÉS, OFIMATICA Y DIRECION DE EQUIPOS COMERCIALES.