

Jana H.



RESUMEN

Comercial con más de 8 años de experiencia desarrollando proyectos en sector retail. Contrastada experiencia en dirección de equipos comerciales y diseño de metodología de ventas.

- Dirección de proyectos
- Construcción de relaciones con clientes y colaboradores.
- Contrataciones.
- Supervisión, formación y motivación de equipo.
- Gestión de cuentas y presupuestos.
- Facturación.
- Gestión de compras.
- Negociación de presupuestos con clientes y proveedores.
- Análisis de mercado.
- Creación y supervisión de acciones de marketing.
- Técnicas de captación de clientes sector retail.
- Creación y supervisión de técnicas de captación de clientes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Engel & Volkers - Gestor Inmobiliario

Valencia | Julio 2020 - Actualidad

Gestión de inmuebles de alquiler en la ciudad de Valencia y alrededores.

- Captación de inmuebles a particulares y empresas para su arrendamiento.
- Atención de clientes buscadores y cierres de contratos de arrendamiento.
- Gestión y seguimiento de cartera.
- Manejo de CRM.

The Royal Beauty – Owner/Manager

Valencia | Marzo 2016 – Febrero 2020

Creación y desarrollo de clínica de medicina estética, nutrición, fisioterapia y belleza. Contratación, gestión y formación del equipo. Coordinación y gestión de cuentas y compras. Negociación con proveedores y clientes con creación de presupuestos y asesoramiento de sus tratamientos. Diseño e implantación de estrategias comerciales.

- Organización de agendas con 4 empleadas y 3 colaboradores.
- Atención directa al cliente para el conocimiento de sus necesidades y adaptación de los medios.
- Desarrollo plan de negocio con una facturación media anual de 350.000 €.
- Creación y supervisión de campañas de publicidad en función del mercado con un incremento mensual de clientes del 15%.

Be Aqua Spa – Owner/Manager

Valencia | Agosto 2013 – Marzo 2017

Gestión, creación y desarrollo de 2 centros de salud y bienestar, con tareas de gestión de personal, interacción con laboratorios de productos de belleza y farmacéuticos, y contabilidad. Creación y supervisión de la estrategia comercial.

- Dirección y supervisión de más de 25 empleados con un volumen de paso de 150 clientes aproximados diarios.
- Facturación anual por centro de 270.000 €.
- Control de plataformas e-commerce con más de 25.000 € de ventas mensuales.
- Coordinación de horarios y agendas con 17 cabinas de trabajo.
- Recepción y fidelización de clientes e incrementación de mejoras para su satisfacción.
- Creación y supervisión de campañas publicitarias.

Alquería Restaurante El Brosquil - Manager

Valencia | Agosto 2012 – Junio 2013

Atención al cliente y supervisión del servicio para el conocimiento del grado de satisfacción. Creación y supervisión de protocolos de atención y servicio. Gestión de reservas y disposición de la sala.

- Supervisión del equipo de sala de entre 10 y 15 empleados.
- Recepción y cobro de más de 250 clientes diarios.

Valenmed Spa – Team Leader

Valencia | Agosto 2010 – Diciembre 2012

Coordinación y supervisión de agendas, encargada de compras y negociación con proveedores. Asesoramiento en tratamientos dermocosméticos y creación de presupuestos.

- Contratación y formación de equipo de cabina y recepción. Siendo de 8 a 10 empleados.
- Creación de nuevos protocolos de trabajo, desarrollo y supervisión.

Yves Said Laurent – Personal Advisor

Madrid | Marzo 2009 – Diciembre 2009

Asesoramiento personalizado teniendo en cuenta morfología, acto social y presupuesto del cliente. Seguimiento del cliente para conocimiento de su satisfacción. Cobro. Merchandising.

- Ventas diarias de entre 20 y 80.000€.

EDUCACIÓN

- **Comunicación y ventas aplicadas al sector retail. O&F.** Enero 2018 - Junio 2018.
- **Fisioterapia. Cardenal Herrera CEU** (Moncada/Valencia) Sept 2005 - Oct 2009
- **Técnico en Asesoría de Imagen Personal y Corporativa.** Tevián (Valencia) Sept 2006 - Dic 2008.
- **Técnico Superior en Estética Integral.** I.E.S. Salvador Gadea (Valencia) Sept 2003 - Dic 2005.
- **Técnico en Estética Decorativo.** B&S Formación. Sept 2001- Dic 2002.

LANGUAGES

Inglés. Nivel Medio / **Español.** Nativo / **Francés.** Nivel Básico

INFORMÁTICA

CRM aplicados al ámbito de gestión de compras , ventas y clientes. Redes sociales. Excel. Power Point.