



Ginnette I.

, Valencia

Carnet de Conducir: Tipo B

Soy una profesional con más de 10 años de experiencia en todo lo relacionado a ventas, manejo de personal y liderazgo. En mis últimos años de experiencia laboral me he destacado como comercial, orientada a la consecución de resultados, que no solo se reducen a las ganancias económicas inmediatas sino también a establecer relaciones comerciales de larga duración con los clientes. Apasionada de mi trabajo porque considero que vender no deja de ser un arte.

ESTUDIOS

MAR 2003 – ABR 2008

Venezuela, Maracaibo

Ingeniería Mecánica, Universidad del Zulia

ENE 2007 – NOV 2007

Venezuela, Maracaibo

Diplomado en Seguridad, Higiene y Ambiente en el Trabajo,
Universidad Rafael Bellosó Chacín (URBE)

CURSOS REALIZADOS

Marketing y Ventas, Ventas
Neurolingüísticas, Procesos

de Gestión de Almacenes,
Cadena de Suministros ,
Manejo de Extintores,
Técnicas de Primeros Auxilios,
Control de Procesos
Industriales, Gerencia de la
Seguridad y Salud
Ocupacional, Mercadeo
Corporativo Interno,
Formación de Inglés en:
Trinidad y Tobago (6 meses).

DESTREZAS

Programas y SO: Microsoft
Office, SAGE, SAP, CMR
manipulación de base de
datos (salesforce),
habitatsoft, Google Apps, iOS
y Microsoft Windows.

Redes Sociales: Facebook,
Twitter, YouTube,
Flickr/Instagram y WhatsApp.

Idiomas: Español (nativo),
Inglés (avanzado), Catalán
(básico) y Valenciano (básico)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GROUPON

JUL 2019 – Actualidad
España, Valencia

SALES BUSINESS DEVELOPMENT

- Gestión de ventas con socios comerciales en Castellón, Valencia, Alicante y Murcia.
- Presentación y descripción de modelos de negocios
- Captación y gestión de cuentas.
- Elaboración de propuestas, seguimiento de ofertas e informes de resultados comerciales.
- Marketing y publicidad digital.
- Fidelización y prospección de clientes.
- Servicios posventa.

JUL 2018 – ENE 2019
España, Barcelona

COMERCIAL INMOBILIARIO

D & HÁBITAT FINANCE

- Atención, asesoramiento y networking de clientes.
- Captación de inmuebles para ventas y alquileres.
- Valoración y arrendamiento de inmuebles.
- Elaboración de reportes mensuales.
- Organización de visitas e inmuebles.
- Conocimiento y seguimiento de la competencia.

MAR 2015 – MAR 2018
Venezuela, Maracaibo

GERENTE DE VENTAS

MAR 2010 – MAR 2015
Venezuela, Maracaibo

COMERCIAL

NURSE PLACE BOUTIQUE

- Presentación y ejecución de licitaciones para el sector público y privado.
- Ventas, post-ventas, ventas cruzadas y formación de fuerzas de ventas.
- Manejo de personal y captación de nuevos clientes.
- Preparación de ofertas públicas y rutas de entregas.
- Elaboración de presupuestos, gestión de inventarios y compra de materia primas.
- Procesos administrativos y contables.
- Diseño de estrategias de ventas.
- Búsqueda continua de nuevas oportunidades de negocios.

ENE 2008 – FEB 2010
Venezuela, Maracaibo

ANALISTA DE CONTROL ADMINISTRATIVO

HIDROLAGO, Hidrológica del Lago de Maracaibo

- Planificación, control, y supervisión de proyectos.
- Apoyo técnico, mantenimiento mecánico y transporte de equipos.
- Interpretación de planos y redacción de informes.
- Análisis de precios unitarios y dotación de EPP
- Atención al cliente y a proveedores.

ENE 2007 – DIC 2007
Venezuela, Maracaibo

PRACTICANTE

PRALCA, Productora de Alkoholes Hidratados, C.A.

- Planificación, control, y supervisión de proyectos.
- Gestión SHA y dotación de EPP.
- Preparación de charlas de seguridad y elaboración de manuales de mantenimiento.