



Ana Belén Montenegro

KEY ACCOUNT MANAGER

EXPERIENCIA LABORAL

• KEY ACCOUNT MANAGER

Yemas Santa Teresa 2018 - Actualidad

- Gestión y seguimiento de cartera de clientes, identificando oportunidades de negocio y fidelización.
- Elaboración y presentación de propuestas comerciales personalizadas para cada cliente o prospecto.
- Desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo, generando confianza y lealtad en los clientes.
- Negociación y cierre de contratos con clientes, garantizando el cumplimiento de objetivos comerciales.
- Planificación y seguimiento de reuniones comerciales, tanto con clientes como con socios.
- Análisis de mercado y competencia para identificar potenciales clientes y estrategias comerciales.

• GESTOR PUNTO DE VENTA

Yemas Santa Teresa 2015 - 2018

- Realización de visitas comerciales y seguimiento postventa para asegurar la satisfacción del cliente.
- Análisis de la competencia y detección de oportunidades de negocio.
- Elaboración de informes y reportes.
- Realización de prospección, seguimiento y visitas a potenciales clientes.

• PROMOTOR DE VENTAS

Compañía Canariense de Tabacos 2010 - 2015

- Atención e información al cliente sobre los productos comercializados.
- Abordaje del público en el punto de venta presentándole el producto promovido.
- Cumplimiento del objetivo de ventas mensuales asignado por la empresa.
- Promoción, rotación y comercialización de los productos de la empresa en los puntos de venta.
- Presentación de reportes sobre las actividades realizadas y las ventas cerradas.

CONTACTO



649 508 275



anamontenegro527@gmail.com

SOBRE MI

Soy una persona con capacidad de aprendizaje y adaptación.

Gran experiencia en ventas, negociación y gestión de clientes.

COMPETENCIAS

Perseverancia
Organización
Planificación
Relaciones interpersonales
Negociación
Gestión de clientes
Desarrollo comercial
Consecución de objetivos

CONOCIMIENTOS

IDIOMAS

Inglés: medio

Alemán: medio

SOFTWARE

Microsoft Office

Power BI

CARNET DE CONDUCIR B

- **AGENTE DE RESERVAS**

Viajes Marsans 2009 - 2010

- Gestión de reservas telefónicas y a través de plataformas online.
- Gestión de cancelaciones y modificaciones de reservas.
- Respuesta a las dudas, preguntas y quejas de los clientes.

- **AGENTE DE VIAJES**

Viajes Joventour 2008 - 2009

- Contrato en prácticas y posterior incorporación al puesto de trabajo
- Asesoramiento personalizado a clientes sobre destinos y paquetes turísticos.
- Gestión de reservas de vuelos, hoteles y actividades turísticas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **CFGS GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING**

IES Pablo Neruda (Leganés) 2011 - 2013

- **DIPLOMADA EN TURISMO**

Universidad de Alcalá de Henares 2005 - 2008