

Rocío

Experiencia laboral

SUPERVISORA DE ZONA para DIGI SPAIN TELECOM

mayo 2022 – actualidad

Mis funciones en esta empresa son garantizar las ventas de mi zona marcadas por la compañía, hacer crecer mi cartera de clientes mediante prospección continua de mi zona.

- Formación continua de las tiendas existentes y para las nuevas aperturas.
- Control de ventas para evitar inactividades de las tiendas.
- Implantación de publicidad en campañas marcadas por la empresa.
- Soporte a las tiendas para evitar o gestionar incidencia

DELEGADO DE VENTAS para OPPO ESPAÑA Y PORTUGAL

enero 2021 - enero 2022

Desde esta fecha, he gestionado la marca OPPO en toda la Región de Murcia. Con unos 100 pdv a mi cargo, he sido la responsable del desarrollo de la marca realizando las siguientes funciones:

- Visibilidad de la marca según lo pactado por central y además a nivel centro, junto con el responsable a través de acuerdos internos.

- Consecución de objetivos marcados por la compañía para garantizar el crecimiento de la marca.

- Gestión de todas las cuentas de la zona asignada tanto de operador como Grandes Superficies.

- Gestión del equipo de ventas de Murcia realizando entrevistas de trabajo, selección de personal y horarios para potenciar las ventas y las horas de mayor afluencia de público.

- Formaciones de producto de la marca para los comerciales de las cuentas, resolución de dudas y soporte para solucionar cualquier tipo de incidencia

- Análisis de datos de ventas para establecer plan de mejora o planes de acción si fuese necesario.

GESTOR COMERCIAL/KAM MASMOVIL-AHÍ MÁS

octubre 2019 - enero 2021

Gestión de toda la zona de Levante, desde Castellón hasta Albacete. Mis funciones eran:

- Garantizar la expansión de la marca a través de la apertura de nuevos pdv.

- Formaciones de servicios y plataforma de tramitación a los comerciales y responsables de los pdv.

- Soporte para la resolución de dudas e incidencias.

- Prospección de la zona, reporte de visitas realizadas o planificación mensual.

18/07/1983

Contacto



Mazarrón, Murcia

Más información

- Carné de conducir.
- Vehículo propio.
- Disponibilidad total
- Disponibilidad geográfica



GESTOR PUNTO DE VENTA para HUAWEI

noviembre 2016-septiembre 2019

Desde esta fecha, he gestionado la marca HUAWEI en toda la Región de Murcia y Albacete, llevando a mi cargo unos 150 pdv entre operador y OM (grandes superficies).

He sido la responsable del desarrollo de la marca realizando las siguientes funciones:

- Control de stock
- Visibilidad de la marca según lo pactado por central y además a nivel centro, junto con el responsable a través de acuerdos internos.
- Consecución de objetivos marcados por la compañía para garantizar el crecimiento de la marca.
- Gestión de todas las cuentas de la zona asignada tanto de operador como Grandes Superficies.
- Gestión del equipo de ventas de Murcia y Albacete, realizando entrevistas de trabajo, selección de personal y horarios para potenciar las ventas y las horas de mayor afluencia de público.
- Formaciones de producto de la marca para los comerciales de las cuentas, resolución de dudas y soporte para solucionar cualquier tipo de incidencia
- Análisis de datos de ventas para establecer plan de mejora o planes de acción si fuese necesario.

Habilidades

- Persona resolutiva y organizada
- Acostumbrada a trabajar bajo presión
- Orientada a la consecución de los objetivos marcados por la empresa
- Con alta capacidad de adaptación a los cambios que se vayan produciendo en la empresa
- Responsable para el trabajo
- Implicada en sus funciones
- Gran capacidad para el trabajo en equipo y gestionar personal

Datos académicos y cursos

- Bachiller, IES José Planes, superando las pruebas de acceso a la Universidad
- Cursando Grado en Lengua y Literatura a través de Uned Cartagena
- Curso de atención y trato al cliente, CARREFOUR, 2006
- Curso de atención comercial, MIRÓ, 2006
- Curso de gestión de stock, SATURN, 2007
- Curso técnicas de venta, ASERTIA, 2007
- Curso técnicas de venta, ORANGE