

DATOS PERSONALES

ID-45870

DOMICILIO

Localidad: Badajoz

Provincia: Badajoz

C.P.: 06011



Fecha y lugar de nacimiento: 4 de noviembre de 1993, Badajoz

Estado Civil: Soltera

Características: Dinámica, extrovertida, puntual, responsable, motivadora, flexible y con ganas de seguir desarrollándome profesionalmente.

Soy una persona muy extrovertida con un perfil muy comercial. Me apasiona el trato directo con el público, la comunicación, cómo llegar al target y por supuesto, las ventas.

FORMACION Y ESTUDIOS

Fecha: 24/05/2011

Institución formadora: Colegio Sagrada Familia/Badajoz

Titulación: Bachillerato

Fecha: 05/07/2011

Institución formadora: Universidad de Extremadura

Titulación: Prueba de acceso a la universidad

Fecha: 2011/2015

Institución formadora: Universidad de Sevilla/Centro de Estudios Universitarios EUSA

Titulación: Grado de Publicidad y Relaciones Públicas

Fecha: 2015/2016

Institución formadora: Cámara de Comercio de Sevilla

Titulación: Máster en Dirección de Marketing y Estrategias Comerciales

Idiomas:

Inglés: Cambridge English Entry Level Certificate in ESOL International.

A2 (2013)

B1 (2015)

Italiano: Nivel B2

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Fecha: 03 Marzo 2016 / 30 Agosto 2016

Becaria en organización y gestión de eventos deportivos en la central comercial de Viajes El Corte Inglés (Sevilla), en el departamento de organización de eventos deportivos y culturales. Funciones destacadas:

- Gestión de alojamiento.
- Asistencia en eventos deportivos
- Elaboración de presupuestos y cartas de confirmación
- Recepción de boletines de inscripción y alojamiento
- Emisión de talones de venta y diferentes gestiones administrativas
- Captación de clientes e información a los mismos
- Negociación con hoteles

He asistido y gestionado personalmente el alojamiento y regímenes de federaciones deportivas, organizadores, clubes, familiares y participantes en los siguientes eventos deportivos:

21-26 Junio 2016 (Guadalajara): Campeonato de España individual, clubes y autonomías Gimnasia Rítmica.

4-10 Julio 2016 (Guadalajara): Campeonato de España de Gimnasia Artística Masculina y Femenina.

Durante las prácticas también participé en un proyecto de emprendimiento relacionado con el turismo en Sevilla, idea que surgió en un STARTUP WEEKEND de turismo y gastronomía en **abril de 2016**.

Fecha: 01 Septiembre 2016 / 30 Noviembre 2016

Agente comercial de Telemarketing en Sitel Sevilla.

Participé en campañas de Telemarketing orientadas a la fidelización y captación de clientes para la compañía de telecomunicaciones Orange, en esta empresa de outsourcing (Sitel).

Funciones destacadas:

- Fidelización de clientes
- Captación de nuevos clientes
- Comprobación de coberturas 4G, ADSL y Fibra Óptica
- Presentación y promoción de productos y servicios

- Venta telefónica
- Ventas paquetizadas
- Seguimiento de argumentario comercial + programas informáticos
- Manejo de programas informáticos propios del sector de las telecomunicaciones (Siebel, Guis, PeopleSoft, Meteo, Altitude...)
- Objetivos de ventas a conseguir (KPI'S)
- Trabajo en equipo

Fecha: 26 Enero 2017 / 1 Abril

Estuve contratada por la ETT ManPower Madrid para cubrir vacaciones de diferentes compañeros. Mi puesto era Meetergreeter en punto de venta oficial de Vodafone España. (Calle Tetuán, Sevilla)

Funciones realizadas:

- Bienvenida al cliente
- Sondeo al cliente para dirigirlo al lugar oportuno
- Captación de clientes
- Información de las diferentes ofertas en vigor. (Debido a la situación centrada del punto de venta, la información se da también en inglés)
- Ayuda a los clientes a realizar cambios de tarifas, recargas de tarjetas de prepago en efectivo y otras gestiones
- Información a los compañeros de lo que necesita cada cliente antes de ser atendido
- Gestión y dirección de colas mediante el programa Qless
- Control de PLV externo del comercio
- Trabajo en equipo

Fecha: 10 Mayo 2017 / 08 Septiembre 2017

Trabajé en un contact center de telemarketing, en la empresa GSS en Badajoz como agente comercial para diferentes campañas, traté tanto con clientes de cartera como con potenciales, particulares, microempresas y autónomos en Vodafone.

Funciones desarrolladas:

- Captación de clientes potenciales
- Fidelización de clientes
- Seguimiento de ventas
- Presentación de productos a través de argumentario de venta
- Ventas cruzadas
- Objetivos de ventas
- Control de stock de móviles y tablets
- Trabajo en equipo
- Programas informáticos utilizados Uniguís, Vodagest, Atenea, Avaya y Altitude

Fecha: 12 Septiembre 2017 / Actualidad

En un principio inicié en el puesto de PROMOTOR GAME CHANGER de Desperados y Ladrón de Manzanas en HEINEKEN ESPAÑA S.A en Badajoz provincia.

Funciones destacadas:

- Negociación con clientes. (Rappel por ventas, imagen, activaciones...)

- Gestión de PLV (Luminosos, vitrinas, botelleros, decoración...)
- Iniciación de prueba piloto en Badajoz capital LADRÓN DE MANZANAS antes de ser extensivo a la provincia.
- Tramitación de montaje de BLADE (Grifo de Ladrón de manzanas)
- Gestión de activación del PDV (Organización de fiestas, degustaciones...)
- Ejecución de planes de acción y consecución de objetivos de venta
- Coordinación con diferentes distribuidores de cada zona
- Fidelización del cliente e influencia en la rotación del producto
- Trabajo en equipo

Actualmente trabajo en Almería desde febrero 2019 como Gestora de Punto de Venta de Botella de Hostelería en Heineken España (portfolio completo: Heineken, Heineken 0,0, Cruzcampo, Radler, Amstel, Desperados, Desperados Mojito, Ladrón de manzanas, Guinness, Affligem, Birra Moretti...)

Funciones:

- Venta BH en pdv de competencia
- Control de rotación
- Gestión de distribución
- Asegurar visibilidad de productos
- Control de PLV (negociación de exposición de Vitrinas, luminosos, glorificadores, botelleros, terrazas..)
- Fidelización de clientes
- Negociación de dtos y rappels
- Trabajo en equipo

DATOS COMPLEMENTARIOS

Carnet ciclomotor AM (2010)

Carnet de conducir B (2015)

Disponibilidad Geográfica total.