



ID-53078 Ruth

Dirección
28050 Madrid

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Conversia HFL Group (Consultora especializada en normativa obligado cumplimiento)** (Febrero 19-Noviembre 19)
Posición: Ejecutiva ventas
 - Asesorar de manera personalizada a los clientes sobre los servicios prestados por la empresa.
 - Captación de nuevos clientes
 - Seguimiento periódico venta
 - Apoyo comercial por otros canales para la búsqueda de nuevos clientes (convenios de colaboración)
 - Seguimiento ejecución convenios

- **Negocios & Networking (Networking generación negocio)** (Febrero 09-Febrero 19)
Posición: Jefa Grupo
 - Asesorar de manera personalizada a los clientes sobre los servicios prestados por la empresa.
 - Captación nuevos clientes
 - Apoyo comercial por otros canales para la búsqueda de nuevos clientes (eventos, encuentros comerciales, jornadas empresariales)
 - Dinamización 10 grupos de networking semanalmente
 - Seguimiento de los negocios generados y sinergias de los grupos
 - Creación red social propia para el control de los negocios generados
 - Creación de franquicias (Actualmente en Vigo, La Coruña y Toledo)
 - Difusión cursos y talleres

- **Mizar Soluciones (Consultoría Informática)** (Julio 08-Dicbre 08)
Posición: Comercial Interno
Funciones:
 - Asesorar de manera personalizada a los clientes sobre los servicios prestados de la empresa.
 - Seguimiento periódico de la actividad de venta
 - Búsqueda de nuevos clientes
 - Prestar apoyo comercial a otros canales

- **eConta SERVICIOS INTEGRALES (servicios de Gestión Contable y Tributaria online - BBVA)** (Sep 06-Junio 08)
Posición: Comercial interno Segmento Asesorías
Funciones:
 - Asesorar de manera personalizada a los clientes sobre los servicios prestados por eConta (plataforma online)
 - Seguimiento periódico de la actividad de venta de su segmento
 - Comercializar servicio eConta entre las asesorías.
 - Prestar apoyo comercial a otros canales

- **ASOCIACIÓN DE JÓVENES EMPRESARIOS (AJE)** (Julio03 -Julio/06)
Posición: Directora Área Promoción y Desarrollo
Funciones:
 - Captación nuevos asociados.
 - Labores de atención al empresario, dinamización y contactos empresariales.
 - Organización de actividades y realización de campañas de promoción empresarial (encuentro nuevos asociados, encuentros comerciales, jornadas empresariales)
 - Atención diaria de todas las peticiones de información que llegan a la Asociación

- **SELECCIONES READER'S DIGEST** (Noviembre 02-Junio 03)
Posición: Asesora Comercial
Funciones:
 - Concertación de visitas y captación de nuevos clientes a través de venta directa y otros canales
 - Mantenimiento clientes
 - Visitas prospección de mercado
 - Control proveedores y almacén

- **DURO, S.A.** (Octubre 01-Octubre 02)
Posición: Asesora Comercial
Funciones:
 - Visitas prospección mercado.
 - Mantenimiento y seguimiento clientes
 - Control proveedores y almacén

- **SUMAL, S.L.** (Enero 98-Septiembre 01)
Posición: Agente Comercial
Funciones:
 - Visitas prospección mercado
 - Concertación visitas y captación de nuevos clientes
 - Mantenimiento y seguimiento clientes.
 - Visitas de prospección de mercado.

- **IBERDASA** (Diciembre 96-Diciembre 97)
Posición: Secretaria Comercial de Dirección
Funciones:
 - Responsable Departamento Administrativo.
 - Facturación y gestión cobros a clientes.
 - Cuentas de los proveedores
 - Coordinación departamento administrativo, técnico y comercial.
 - Gestiones telefónicas comerciales

- **HOBBY ENTERTAINMENT GROUP** (Noviembre 95-Noviembre 96)
Posición: Ejecutiva Comercial
Funciones:
 - Visitas prospección mercado.
 - Concertación visitas
 - Captación nuevos clientes
 - Mantenimiento de cuentas.

- **ASESORAMIENTO TÉCNICO CONTROL ENERGÉTICO, S.A.** (Mayo 87-Septiembre 95)
Posición: Directora Comercial
Funciones:
 - Coordinación del departamento comercial con cuatro personas a mi cargo.
 - Captación grandes cuentas para ahorro energético
 - Seguimiento dpto. ingeniería para análisis de facturas de energía eléctrica por cobros indebidos

FORMACIÓN ACADÉMICA

EGB: Colegio IBN Gabirol (Liceo Francés)
 BUP: Colegio IBN Gabirol (Liceo Francés)
 COU y Selectividad: I.N.B. Tirso de Molina

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Curso de Técnicas de Aplicación Comercial. 1998
Curso de Técnicas de Negociación y Ventas. Febrero 1999 a Septiembre 2002
Curso de Creación de Empresas. Junio 2003
Curso Desarrollo Comercial. Marzo 2004
Curso Elaboración de un plan de Ventas. Febrero 2005
Ciclo de cursos Gestión de la Innovación: "Innovando en las Ventas". Octubre y Noviembre 2006.
Curso de Marketing interactivo para la pyme. Marzo 2007
Curso de Ventas. Julio y Octubre 2009
Curso de Marketing. Febrero 2010.
Curso de Coaching aplicado a las ventas. Junio 2011
Curso de oratoria. Noviembre 2012
Curso de Tips de neuromarketing para aumentar las ventas Marzo 2013
Curso de Coaching para vender más Octubre 2013
Curso "Cómo hablar en público e influir en las personas" Abril 2014
Curso de Técnicas de persuasión aplicadas a la labor comercial Marzo 2016
Curso de Técnicas de ventas Mayo 2017
Curso de Psicología aplicada a la venta. Junio 2018
Seminario de desarrollo comercial: Superando los nuevos retos comerciales Septiembre 2019

IDIOMAS

FRANCÉS: Bilingüe (estudiado en Liceo Francés durante 9 años)
Diversos viajes y estancias en Francia.
INGLÉS: Nivel Medio
HEBREO: Nivel bajo

INFORMÁTICA

Paquete Office

HABILIDADES

Dotes comunicativas
Tolerancia a la frustración
Capacidad de trabajo en equipo
Habilidad para la negociación
Grandes dotes comerciales y de persuasión
Empatía
Excelencia en atención al cliente

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carnet de conducir B1
Coche Propio