



ID-58249 Nabila

PERFIL PROFESIONAL

Consultora comercial a nivel tecnológico con más de 5 años de experiencia asesorando a los clientes para la gestión y mejora del rendimiento de su negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019-2021 GRUPO SERMICRO CASABLANCA Inside Sales en Soluciones Tecnológicas

- Apertura y posterior gestión de cartera de clientes
- Gestión comercial telefónica
- Contacto con clientes potenciales y generación de negocio
- Identificación de oportunidades de negocio en colaboración con departamento comercial
- Coordinación de la actividad comercial
- Concertar reuniones con clientes
- Elaboración de propuesta de negocio
- Prospección comercial y generación de leads
- Investigación de mercado y análisis de competencia
- Fidelización de clientes y recuperación de cartera

2017 - 2019 WINCHANNEL S.L Las Rozas Madrid

Account Manager HPE – Hewlett Packard Enterprise Zona de Cataluña – Madrid

- Contacto comercial para detección de negocio en infraestructuras Tecnológica a nivel de Servidores, Storage y Networking.
- Gestión de cartera de clientes.
- Generación de oportunidades comerciales.
- Colaboración en la configuración personalizada para posterior presentación al cliente.
- Contacto con Partners especialistas del canal de distribución para cotización de configuraciones ya realizadas.
- Seguimiento y evaluación de las cuentas tras la compra para ver la satisfacción del cliente.
- Envío de Campañas vigentes y de convocatorias de eventos para nuestra cartera de clientes.
- Realización de campañas para partners de producto Aruba Central.

2015 – 2016 DIUSFRAMI S.A Suances Madrid Consultor comercial Tecnológico de Software

- Contacto comercial para detección de necesidades y venta de Software para gestión de negocios.
- Gestión y seguimiento de cartera de clientes.
- Detección de clientes potenciales.
- Generación de negocio y oportunidades comerciales.
- Cierre de vistas de nuestra cartera de clientes.
- Visita, asesoramiento y cierre del proyecto con clientes.
- Envío de emails y campañas mensualmente a clientes.
- Seguimiento con clientes tras instalación de Software y realizaciones de encuestas para ver la satisfacción del cliente.
- Formaciones continuadas de sistemas Software

FORMACIÓN ACADÉMICA

2015-2016 Agente Handling (Técnico en operaciones áreas) Escuela Futur Centro de estudios de Madrid

2013-2015 Técnico Superior en Imagen Para el diagnóstico Escuela TSID Hospital Clínico San Carlos Madrid

2011-2013 Técnico en Gestión y Administración Institut Ramón De La Torre Tarragona

Dirección:

28029, Madrid

Fecha de nacimiento:

09 de noviembre de 1991

IDIOMAS

Español: Nivel Idioma Bilingüe

Catalán: Nivel idioma Bilingüe

Árabe: Nivel Idioma Nativo

Inglés: Nivel Idioma Medio

CUALIDADES

- Alta capacidad de interlocución
- Orientación a objetivos
- Excelente capacidad de negociación
- Capacidad analítica y estratégica
- Motivación ante nuevos retos
- Trabajo en equipo

OTROS DATOS

- Carné de conducir Tipo B
- Disponibilidad para viajar
- Movilidad geográfica