

VERÓNICA

39700, Castro Urdiales

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con una experiencia de más de 20 años y unas excelentes dotes para liderar y consolidar compañías en el sector Telecomunicaciones. Conocimientos especializados para identificar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar la rentabilidad. Versátil y capaz de simultanear varias tareas. Experiencia en la planificación y desarrollo de planes de acción para la consecución de objetivos mediante la coordinación y participación de todo el equipo. Predisposición dinámica y proactiva. Experiencia en B2B y B2C

HISTORIAL LABORAL

Enero 2022 – actualmente

Delegada comercial

Distelnor – Bilbao, BI

- ✓ Formar y capacitar al equipo de ventas en segmento pyme
- ✓ Establecer metas y seguimiento de ventas del equipo comercial
- ✓ Realizar estrategias de venta
- ✓ Gestion de cartera de pyme
- ✓ Apoyo al equipo commercial ventas

Nov 2005 - Dic 2021

Sales Manager

Ardigales Telecom SL - Bilbao, BI

- ✓ Negociación de condiciones de distribución con operador Orange Espagne
- ✓ Estudio de la viabilidad financiera de los proyectos y las inversiones previstas
- ✓ Elaboración y puesta en práctica del plan de desarrollo teniendo en cuenta el plan estratégico de la compañía con aperturas de nuevos puntos de venta en País Vasco
- ✓ Evaluación continua de la productividad y el rendimiento de los equipos para garantizar el cumplimiento de los objetivos.
- ✓ Implementación planes de acción a los comerciales para conseguir los objetivos
- ✓ Selección y formación del personal
- ✓ Puesta en marcha de planes de incentivos para equipo comercial
- ✓ Aplicación de estrategias para fomentar la venta

		✓ Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes ✓ Gestión de proveedores ✓ Asistencia a los equipos, orientándolos para realizar su trabajo de una manera más eficiente ✓ Dpto. de compras y gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático ✓ Apoyo informático en herramientas de gestión
Dic 2001 - Nov 2005		
Coordinador	PDV	Euskaltel
Vasproject 2000 SL	-	Bilbao, País Vasco
		✓ Formación de personal ✓ Seguimiento de ventas para consecución de objetivos ✓ Implementación de medias y acciones para la consecución de objetivos ✓ Nuevas aperturas de PDV, puesta en marcha de procesos de ventas e incorporación de personal ✓ Departamento comercial de empresa: gestión nuevos clientes, fidelización de cartera y seguimiento de incidencias ✓ Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes. ✓ Planificación de tareas y apoyo a otros departamentos en caso necesario. ✓ Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía. ✓ Atención y asesoramiento al cliente. ✓ Gestión de stocks a través de la realización de inventarios en el sistema informático.
Jun 1999 - Nov 2001		
Comercial punto de venta		Asesoramiento y venta de Telefonía móvil Airtel
Manpower	-	Bilbao, BI
Nov 1997 - Abr 1999		
Comercial punto de venta		Asesoramiento y venta de telefonía móvil Airtel
Flexiplan	-	Bilbao, BI

ÉXITOS PROFESIONALES

- ✓ Desarrollo de proyectos: llevé a cabo el plan de expansión de la compañía en País Vasco con aperturas de varios puntos de venta con un incremento del volumen de negocio de Ardigales Telecom SL del 70%.
- ✓ Implantación de departamento de telemarketing con incrementos en ventas del 20%

FORMACIÓN

2019

Fidelización de clientes: Comercio y Marketing

Centro de Formación Empresarial | Bilbao

2018

Técnicas para formadores de equipos comerciales: Formación personal EVERIS

| Bilbao

2018

Dirección comercial y marketing. Selección y forma: Habilidades directivas Centro de Formación Empresarial | Bilbao

2017

Coaching empresarial, creativo y gestión de equipo: Habilidades directivas Centro de Formación Empresarial | Bilbao, BI

2016

Animación y presentación del producto en el punto : Marketing

Centro de Formación Empresarial | Bilbao

Jun 1996

Licenciatura en Ciencias Económicas : Economía

Universidad del País Vasco | Bilbao

APTITUDES

Office 365 CRM

Siebel / Pangea

B2B/B2C

Gestión administrativa

Capacitado como formador en técnicas de venta

Capacidades de planificación y organización del trabajo

Capacidad para desarrollar varias tareas a la vez con eficacia

Actitud positiva y optimista

Capacidad de resolución en situaciones de crisis

Comprometida con el desarrollo del equipo de

trabajo y de cada trabajador por individual

Dedicación plena en la consecución de objetivos

Capacidad de negociación

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1

Alemán:

A1

Intermedio

Principiante

INFORMACIÓN ADICIONAL

Disponibilidad para viajar

Carnet de conducir y vehículo propio