

ID-58432 ROSA

Fecha de nacimiento: 26 de Abril de 1971

Domicilio: Valdemoro - Madrid



PERFIL PROFESIONAL:

Ejecutivo comercial con amplia experiencia en gestión de clientes de cartera para PYMES. Orientada 100% sobre objetivos y resultados.

Gran capacidad para trabajar en equipo, para trabajar bajo presión, habilidades comerciales y siempre orientadas hacia objetivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GRUPO LEFEBVRE EL DERECHO

Account Mánager Marzo 2018 - actualidad

Responsable de cuentas y especialistas en software para abogados, asesorías y empresas.

HOWDEN IBERIA corredura de seguros.

Ejecutivo comercial enero 2016- enero 2018

Comercializar los productos de la compañía tanto a clientes potenciales como manteniendo la cartera ya existente de médicos especialistas, visitando hospitales privados como hospitales públicos para comercializar seguros de vida, accidente, responsabilidad civil, etc. analizando las necesidades de cada uno de ellos y asesorándolos sobre las coberturas ya existentes para cubrir las carencias con proyectos aseguradores personales.

HIBU CONECT (Páginas amarillas)

Ejecutivo comercial septiembre 2007 – julio 2015 (7 años 10 meses)

Mantenimiento y gestión de cartera de clientes. Gestión, consultoría, asesoramiento y venta de publicidad para PYMES tanto off-línea (Páginas amarillas, revistas especializadas, marketing directo) como on-line, (páginas amarillas.es, SEM, (campanas de AdWords SEO (posicionamiento social media)

YELL PUBLICIDAD (Páginas amarillas)

Asesor comercial marzo 2007-septiembre 2007 (6 meses)

Captación de nuevos clientes y venta de productos publicitarios tanto off-línea (Páginas amarillas, revistas especializadas) como on-line (posicionamiento, paginasamarillas.es)

4UMOVILES (DISTRIBUIDOR OFICIAL VODAFONE: Octubre 2006-febrero 2007 (4 meses)

Asesor Comercial en división PYMES, distribuyendo productos de datos, telefonía móvil y fija. Y además conjuntamente realizo distintas tareas de post-venta y seguimiento de clientes.

-AUNA-ONO Enero 2005-septiembre 2006. (1 año, 6 meses)

Coordinador de Unidad Comercial Empresa Aúna

Gestión de un Equipo Comercial de aproximadamente 4 personas, comercializando los servicios del Porfolio de Aúna, orientándoles hacia la consecución de objetivos establecidos por la Compañía cuantitativa y cualitativamente, reportando directamente al Jefe de Equipo de Ventas.

Asesor empresa AUNA Abril 2002 - diciembre 2004 (2 años, 8 meses)

Funciones: Comercialización de los servicios de la Compañía Telefonía fija, Telefonía Móvil, Televisión e Internet.

Diseñar las diferentes estrategias comerciales orientadas a las zonas de trabajo y a las diferentes fases de planificación para la venta del producto.

DATOS ACADEMICOS:

FP 1, instituto Gaspar Melchor de Jovellanos (1993)

FORMACION COMPLEMENTARIA (Cursos, Seminarios, etc.):

Curso de marketing digital y redes sociales a través de iimmd (septiembre 2015-enero2016)

Desarrollo de estrategias de marketing, tecnología digital, SEO, SEM, comercio electrónico, redes sociales y Dispositivos móviles. Analítica web.

Programa de desarrollo comercial ESIC (2003-2004); Técnicas de venta; Trabajo en Equipo; Desarrollo personal; Objetivos, procesos y reporte comercial; Gestión del tiempo y reuniones; Técnicas de presentación; Formador de formadores; Liderazgo situacional y motivación; Comunicación interpersonal.

Otros conocimientos:

Dominio de Internet y paquete office, SEO, SEM. Título oficial de mecanografía.

DATOS DE INTERES

- Carnet de conducir B1
- Vehículo propio.
- Disponibilidad inmediata
- Disponibilidad para viajar .

