



Yolanda C.

Vallirana
BARCELONA

En los últimos años mi experiencia laboral ha estado relacionada con la **gestión comercial** y la **atención al cliente**.

Mi objetivo es encontrar un ambiente de trabajo donde pueda aplicar

mis conocimientos, desarrollar mis habilidades y continuar aprendiendo.

Competencias

Autocontrol

Orientación a resultados

Autorregulación

Autoorganización

Flexibilidad

Cooperación

Negociación

Habilidades sociales

Experiencia profesional

Key-Account-Manager Krous Expert Care, sept 2019-actualidad

Comercial productos dermoestéticos corporales y capilares para canal farmacia, parafarmacia, herbolario, supermercados ecológicos, Gran consum, perfumerías. Responsable captación y fidelización para la zona de Tarragona, Lérida, Cataluña central. Cierre de ventas, gestión servicio postventa.

Delegada Comercial – NATURCOSMETIKA 2016-2018

Comercial de productos de cosmética natural y bio certificados para farmacias, parafarmacias, dietéticas, supermercados ecológicos, Gran Consum, perfumerías, herboristerías. Asesoramiento e implantación de productos. Responsable de captación y fidelización de la zona de Cataluña. Organización del plan operativo de venta. Cierre de ventas. Gestión de servicio postventa, seguimiento y resolución de incidencias. Elaboración de informes. Colaboración en la política comercial de la empresa para contribuir a un mejor posicionamiento de la misma. Formación técnica a farmacéuticos.

Responsable Comercial – ARMONIA, 2012 - 2015

Comercial de productos dermoestéticos y capilares para farmacias, parafarmacias y herboristerías. Responsable de captación y fidelización de la zona de Cataluña y Andorra. Venta y asesoramiento del producto al cliente mediante sesiones de demostraciones del mismo. Actualización de conocimientos de los productos de la empresa con el fin de poder desarrollar de manera competitiva la venta. Organización del plan operativo de venta. Cierre de ventas. Gestión de servicio postventa, seguimiento y resolución de incidencias. Elaboración de informes. Colaboración en la política comercial de la empresa para contribuir a un mejor posicionamiento de la misma. Formación a farmacéuticos.

Auxiliar de enfermería - INST.ELECTRÓNICO DEL ASMA 1996-1998

Atención a los pacientes. Control de agenda. Preparación de consultas. Movilización y acompañamiento de pacientes. Colaboración en los cuidados terapéuticos, aplicando los tratamientos según los protocolos técnicos establecidos. Preparación y administración de fármacos. Control y mantenimiento de material, aparatos y farmacología. Limpieza, esterilización y desinfección del material e instrumental de la unidad. Colaboración en las técnicas de diagnóstico y tratamiento, asistiendo al facultativo durante la consulta médica.

Auxiliar de Correos - CORREOS Y TELÉGRAFOS 1989-2001
(Periodos vacacionales)

Atención directa al cliente en la oficina postal dando respuesta a sus solicitudes de información, franqueo, venta de productos y servicios. Admisión de los productos postales, telegráficos, financieros y parapostales. Clasificación manual. Distribución y entrega de los productos a sus destinatarios. Realización de la recepción y liquidación, además del pago y cobro en domicilios u oficina postal.

Formación académica

1990	Diplomada en Magisterio Universidad de Huesca (adscrita a Universidad de Zaragoza)
1999	FPII Auxiliar de enfermería (Técnico auxiliar) I.E.S Guineueta. Barcelona

Formación complementaria

2015	Certificación en Coach Trauining. Abiwell, PCC Internacional
2007	Auxiliar de clínica dental Escuela de Oficios Gaudí. Barcelona
1998	Acupuntura y terapias manuales Instituto del Asma. Barcelona

Idiomas

Castellano: lengua materna

Catalán: nivel C

Francés: conocimientos

Informática

Paquete office e internet:
nivel usuario

Programas específicos:
Contaplus

Otros datos

Carnet de conducir y
vehículo propio

Disponibilidad
inmediata