



Reme Ruiz Viera

C/ Esmalte nº 4 6º A, Málaga, 29003

| (TLF) 651744486 |

mariaremediosruizviera@gmail.com

Resumen profesional

Comercial especializada con más de 10 años de experiencia en todo el proceso de comercialización de diferentes sectores, desde la definición del producto, la comercialización, los canales de distribución, la promoción de estos, el proceso de compra, la fidelización de clientes, gestión de las redes sociales y otros canales para posicionar los diferentes proyectos en los que ha participado como referentes en su sector y zona de influencia geográfica. Enfoque centrado en el cliente y por objetivos.

Entre las competencias se incluyen la constancia, motivación, puntualidad, presencia excelente, adaptación del nivel de interlocución según proyectos y una alta capacidad de adaptación a nuevos retos, implicación y lealtad total, así como unas aptitudes excelentes en la gestión comunicativa, empatía con clientes, fantástica capacidad de trabajo en equipo, responsable, motivación y alta ambición laboral.

Aptitudes

- Tareas administrativas y ofimáticas.
- Administración y gestión
- Gestiones de venta.
- Desarrollo e Implementación Plan Comercial.
- Gestión del tiempo.
- Coordinación de Equipos y Presupuestos.
- Supervisión de trabajos externos.

Experiencia

Actualmente

Agente comercial, vendedor autónomo por cuenta propia, profesional dedicado a establecer relaciones sólidas con los clientes, promocionar productos y servicios, y brindar un excelente servicio de atención al cliente. Algunas de las funciones clave incluyen: Ampliar la cartera de clientes: Establecer relaciones sólidas y duraderas con nuevos clientes. Investigar las necesidades del cliente: Anticiparse a las

exigencias del cliente. Realizar visitas comerciales: Presentar los productos y servicios de la empresa. Resolver dudas y proporcionar asesoramiento posventa. Cerrar acuerdos comerciales con clientes vendedores.

Comercialización y venta de productos y servicios, actuando como enlace entre sus clientes.

- Preparar el inmueble para las visitas (mediante técnicas como el *home staging*).
- Realizar reportajes fotográficos y videos del inmueble.
- Publicar los inmuebles en portales inmobiliarios.
- Gestionar solicitudes de clientes y programar visitas.
- Atender a las visitas y responder a objeciones.
- Negociar el precio con compradores y vendedores.

Área de Gestión Inmobiliaria: papeleo y la administración.

- Presentar ofertas y preparar contratos.
- Detallar características de nuevas propiedades.
- Gestionar anuncios en portales inmobiliarios.
- Conocer aspectos legales como impuestos inmobiliarios, contratos de compraventa y alquiler, y derechos y obligaciones de comunidades de propietarios.

Área de Negociación, Ayuda al comprador a buscar financiación.

- Programa la escritura del inmueble.
- Lleva la documentación a la notaría.
- **Asiste en la firma y liquidación de impuestos.**

Clarosán Real Group State, Málaga, Calle Kandisky, 16, 2023 hasta Marzo 2024

Agente inmobiliario , servicios de gestión inmobiliaria, asesoramiento y mediación en operaciones relacionadas con la compraventa, alquiler, permuta o cesión de inmuebles.

Área Comercial: promoción y venta de propiedades. Prospección inmobiliaria: Buscar oportunidades de negocio.

donpiso Málaga La Rosaleda

07/2022 hasta 2023

Desarrollo de plan de franquicia del sector Inmobiliario, a nivel nacional. Cargo de responsabilidad, proyecto de crear un equipo comercial de ventas y gestión de las diferentes tareas en el sector, como ventas, financiación, alquileres.

Trabajo comercial, visitas de peritaje de inmuebles, cierres ventas, negociaciones de propiedad, estudios financieros, apoderamiento y firma ante notario.

Baviera Golf, Natural&mente Fast Good Food S.I – Torre del Mar, Málaga

Club Añoreta Golf, Rincón de la Victoria – Rincón de la Victoria, Málaga

10/2017 hasta 07/2022

Organización de eventos Familiares e Institucionales, deportivos, de empresa, ponencias médicas, celebraciones familiares (bodas, comuniones, bautizos, cumpleaños.)

Gestión de equipos de personal fijo de sala y cocina, así como contratación de personal extra para eventos contratados. Dirección de ventas y fidelización de clientes.

Promotora – Constructora - Inmobiliaria

07/2008 hasta 03/2015

Grupo de empresas, Climed S,L– PTA Campanillas, Málaga

Gestión Integral de empresa del sector de la construcción y servicios de reformas a comunidades, particulares y empresas. Tramitación de permisos necesarios para realización de proyectos, seguimientos de obra, negociación de compra de terrenos para promover, tramitación de licencias en organismos públicos, formalización de contratos de compra-venta, presupuestos, alquileres de los activos (viviendas, locales, terrenos).

Málaga 2000, Inmobiliarias – Málaga, Málaga

02/2005 hasta 2008

Directora Comercial de oficinas, responsable del plan de expansión de red de oficinas de intermediación inmobiliaria, gestión financiera y documental. Planificación de equipos, contratación y seguimientos del personal.

Marsan, empresa constructora, Málaga

02/2000 hasta 02/2005

Gestión de ventas en casetas de obras situadas en distintos puntos de Málaga, reservas, contratos de arras y entrega de documentación.

MC Inmobiliarias – Málaga, Málaga

08/1998 hasta 02/2000

Agente comercial captador de vivienda, organización de citas y seguimientos de clientes. Primer empleo temporal.

Formación

Título de Bachillerato:

jun. 1997

Instituto De Educación Secundaria I.E-S Nª 1 Universidad Laboral - Málaga, Andalucía

Conocimientos informáticos:

Microsoft Office: Word, Excel, Outlook, PowerPoint, OneNote, Access y Project, Google Drive