



ANA BELÉN HURTADO

Profesional del sector beauty y dermocosmético, con más de 15 años de experiencia en venta consultiva, asesoramiento al cliente y gestión comercial en punto de venta, trabajando con marcas premium y altos estándares de imagen y servicio. Amplia experiencia en fidelización de clientes, captación en punto de venta y cumplimiento de pautas corporativas, garantizando una experiencia de compra consistente y alineada con la imagen de marca.

FORMACIÓN

• **DIPL.CIENCIAS EMPRESARIALES**

UNIVERSIDAD MÁLAGA 2006

• **MÁSTER DERMOFARMACIA Y COSMÉTICA**

UDIMA MADRID 2024/25

• **MÁSTER PSICONEUROINMUNOLOGÍA**

UDIMA MADRID 2025/26

ÁREA MANAGER | PERF.PRIMOR

Abril 2012 – Julio 2016

- Supervisión de puntos de venta y apoyo directo al equipo comercial.
- Asegurar la correcta aplicación de pautas corporativas, imagen y servicio.
- Seguimiento de resultados comerciales y experiencia cliente.
- Apoyo en aperturas y lanzamientos de marca.

STORE MANAGER | PRIMOR CC PLAZA MAYOR

Marzo 2017 – Marzo 2023

- Asesoramiento personalizado al cliente en skincare y dermocosmética.
- Fidelización y gestión activa de la cartera de clientes del punto de venta.
- Captación de nuevos clientes mediante venta consultiva.
- Garantía de un servicio excelente y homogéneo según pautas corporativas.
- Supervisión e implementación del visual merchandising corporativo.
- Representación constante de la imagen y valores de marca.

H&M MÁLAGA | 2025

- Atención directa al cliente y cumplimiento de estándares de marca.
- Soporte en visual merchandising y organización del punto de venta.

FREELANCE |25/26

Distribución, captación y prospección de marcas premium belleza y bienestar.



699 62 77 72

(Contacto vía email preferible)



anahurtadop@hotmail.es

www.linkedin.com/in/ana-



belén-h-146173214



Málaga

HABILIDADES

Consecución de objetivos.

Pasión por la venta.

- **Liderazgo motivacional.**
- **Proactividad y ejemplo .**
- **Trabajo en equipo.**
- **Empatía y asertividad.**

- **Venta consultiva**
- **Gran comunicadora**

Habilidades de captación y retención.

Gestión de proyectos.

- **Habilidades informáticas / Marketing**
- **Representación de marca**
- **Atención de alto valor para el cliente**