

ARANTZA

48100, Mungia



Resumen profesional

Agente de préstamos con 5 años de experiencia. Combino altas dotes de investigación, análisis y asesoramiento financiero con un excelente nivel de atención al cliente. Busco unirme a un equipo dinámico y eficaz.

Historial laboral

Comercial financiera

Ene 2020 - Actual

- Desarrollando diversas tareas tanto comerciales como administrativas en consultoría financiera especializada en la tramitación de operaciones hipotecarias difíciles
- Entre mis funciones destaco toda la comunicación con los clientes y negociación con vendedores, así como supervisión de documentación y grabación de datos

Ene 2018 - Ene 2019

Delegada Comercial AVON

- Actividad desarrollada coordinando y motivando un equipo de ventas de 170 personas aproximadamente
- Mi trabajo consiste principalmente en el reclutamiento a pie de calle y telefónicamente de nuevas distribuidoras, ocupándome posteriormente tanto de su formación como motivación para consecución de ventas
- Me ocupo a su vez de formación en producto a través de Skype
- Grupos de wasap y en resolución de incidencias entre la empresa y distribuidoras

Directora de Bizkaia Stanhome

Ene 2013 - Ene 2017

- Mi principal labor como directora de zona consiste en la motivación del equipo comercial compuesto de unas 100 vendedoras que comercializan los productos a través de catalogo por tratarse de una actividad de venta directa
- Además mi labor es la de formación en producto y en negocio y reclutamiento de nuevas vendedoras
- También intermediación entre la empresa y el equipo de ventas, así como resolución de conflictos

Agente Financiero

Ene 2005 - Ene 2013

Bancaja

- Inicio esta actividad como Agente CAT especializada en la captación de hipotecas a través de inmobiliarias
- Mi función consiste en la visita en captación de prescriptores realizando visitas a Inmobiliarias
- Una vez realizada la prescripción, la función consiste en el asesoramiento al cliente

final para la realización de la venta del inmueble en lo referente a hipoteca, impuestos de acuerdo a la legislación específica, negociación con centro hipotecario y condiciones con el cliente, así como acompañamiento a

- Notaria y gestión de venta cruzada (seguros, tarjetas, etc.)
- A raíz de la crisis y debido a la escasez de clientes así como al endurecimiento de las condiciones de riesgos, además realizo la captación de pasivo, seguros de todo tipo y captación de negocios y clientes en general
- Desde el 2009 se me asigna además una cartera de inmuebles para su comercialización al cliente final
- A través de inmobiliarias con el oportuno asesoramiento financiero
- Referencia- Elvira Ferarios Directora Regional País Vasco Tno 94 415 99 00

Jefe de Equipo

Ene 2001 - Ene 2004

Citibank

- Trabajo consistente en el reclutamiento, formación y motivación del equipo de ventas integrado por 20 personas
- Así mismo realizo labores de intermediación entre los ejecutivos y la empresa coordinando entre ambas partes los distintos objetivos
- E

Gestora Comercial Croselling

Ene 1999 - Ene 2001

Caixa

- Apoyo comercial en oficina,
- Realizo labores comerciales en función de las distintas campañas de la entidad.(Visa, Seguros, Planes de Pensiones ;
- Etc)
- Mi trabajo consiste principalmente en apoyo a las oficinas en coordinación con

director

Ene 1990 - Ene 1998

Caixa Croselling

- Se trata de una Empresa de muy reducidas dimensiones dedicada a las actividades de Asesoría Contable, Fiscal, Etc., y Marketing Telefónico
- Desarrollo durante estos años tanto la labor comercial como de relaciones institucionales y externas de la Empresa, (Instituciones, Proveedores, Etc.,)
- Dentro del ámbito puramente comercial destacaría la labor de búsqueda de clientes, visitas, creación de Campañas de Telemarketing, negociaciones y todo el desarrollo de las mismas, incluido el reclutamiento y formación de
- Televendedoras
- Toda la gestión se llevaba a cabo con Empresas y pequeño comercio, por lo que me encuentro habituada a la realización de visitas periódicas a comercios y
- Empresas
- En el ámbito de relaciones externas de la Empresa destacaría la gestión de subvenciones comenzando por la adecuación de los proyectos a la normativa y su posterior seguimiento hasta la concesión definitiva de la misma

Formación

2009

CURSO DE ESPECIALIZACION EN PROTOCOLO Y RELACIONES, 1990

E.U, Universidad del País Vasco, UNIVERSIDAD DE DEUSTO

Aptitudes

- Ofimática:
- Base de datos Medio
- Correo Electrónico Alto
- Hoja de cálculo Alto
- Presentaciones Alto
- Procesadores de texto Alto
- Windows Alto
- Habilidades comerciales
- Competencias financieras
- Dotes comerciales y para la negociación

Idiomas

- Castellano Excelente
- Inglés Bajo
- Francés Nociones

Información adicional

- Delegada comercial con experiencia y habilidad para trabajar y motivar a un equipo de ventas así como con autonomía propia. Gran capacidad de trabajo, altamente resolutiva, con dotes para la comunicación.