

# MARÍA MARRUPE GONZÁLEZ

| 674559325 | maria.marrupeg@gmail.com

---

## RESUMEN PROFESIONAL

Amplia experiencia en ventas y gestión comercial.

Los últimos seis años me he dedicado en exclusividad al sector educativo realizando tareas comerciales y administrativas con uso de herramientas como Moodle, Zoom y Salesforce.

He logrado incrementar la captación de clientes y mejorar la fidelización mediante la atención personalizada y habilidad para deducir lo que el cliente necesita.

## HISTORIAL LABORAL

### **Asesor comercial oposiciones**

ThePower Education | Madrid | Octubre 2024 – Marzo 2025

- Captación del nuevo alumno mediante asesoramiento personalizado y alcance de objetivos establecidos.
- Dominio de herramientas de venta mediante CRM.

### **Gestor comercial oposiciones Guardia Civil**

Academia Valdemoro, S.L. | Valdemoro (Madrid) | 2019 - 2024

- Captación del nuevo alumno mediante asesoramiento personalizado y alcance de objetivos establecidos.
- Administración de listados del alumnado y seguimiento de pagos.
- Asesoramiento al alumno anticipando el posible problema y supervisando la evolución realizando un seguimiento durante todo el proceso hasta el final de examen de la oposición.
- Mantenimiento y renovación del material comercial, como catálogos y presentaciones.
- Mantenimiento y renovación de la base de datos del campus virtual del alumno prestando especial atención a tiempos realistas de ejecución y así evitar la desmotivación del usuario.
- Seguimiento de las clases que se realizan tanto con conexión en directo como grabadas incluyendo edición de las mismas.
- Realización y maquetación en papel y online de simulacros de todas las pruebas incluidas en oposición.
- Coordinación y gestión del profesorado valorando distintas disponibilidades.

## **Directora de ventas y agente inmobiliario.**

D´Pablos & Manuel, S.L. | Valdemoro (Madrid) | 2004 - 2018

- Coordinadora equipo de ventas e interiorismo.
- Contacto con los clientes para organizar las visitas a los inmuebles.
- Evaluación del mercado y valoración.
- Preparación de los contratos de alquiler.
- Gestión de las altas y bajas de contratos de alquiler.

## **Responsable de ventas.**

Forma y Diseño | Madrid | 1999 - 2004

- Captación del cliente.
- Diseño a mano alzada del proyecto para su posterior venta.
- Fidelización del cliente mediante técnicas de venta buscando estar siempre por delante de la competencia.

## **FORMACIÓN**

→ Esla Formaciónl Docencia:

Formación Profesional para el empleo 2023

→ IRCM Estudios:

Curso especialización: Ventas y Negociación 2003

→ Escuela Diseño Luxoria Curso:

Diseño de Interiores 2001

## **APTITUDES**

- Empatía y cordialidad
- Comunicación efectiva
- Trabajo en equipo
- Creatividad e innovación
- Capacidad para motivar
- Resolución de conflictos
- Habilidades interpersonales
- Dominio de herramientas informáticas
- Gestión de aulas virtuales