

ID-53065

28043 Madrid
Estado civil: Soltera

FORMACIÓN ACADÉMICA

1983 – 1985 **DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES.** Escuela Superior de Gestión Empresarial y Marketing (ESIC).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

1984-1985	Secretariado. 60 horas.
1992-1993	Formación bursátil. 30 horas.
1995-1996	Formación financiera. 100 horas.
2001/2002	Telemarketing. 90 horas.
2007/2008	Ventas e Internet. 60 horas.

EXPERIENCIA LABORAL



TALENTO PROFESIONAL

(Mayo 2015 --DICIEMBRE 2019) con contrato hasta mayo pero **finalizo en diciembre del 2019.**

(DISOLUCIÓN EMPRESA)

Comercial

Venta de formación para trabajar en hoteles.

Primer contacto telefónico (peticiones de información) siendo obligatorio la presencia en el centro para ampliar la información (venta directa)



ESCUELA SUPERIOR AERONÁUTICA

Octubre 2008- Mayo 2015

Comercial

Venta de formación oficial de TCP / TOA (Tripulante de Cabina de Pasajeros) para trabajar en aeropuertos como auxiliar de vuelo y en los diferentes departamentos de tierra.

Captación, asesoramiento y selección de candidatos para posterior venta, creando la necesidad de dicha formación.

Elaboración de presupuestos en función del candidato.

Responsable de la venta desde el principio al fin, asesoramiento y seguimiento de alumno matriculado.



INFOEMPLEO.COM (GRUPO VOCENTO)

Enero 2006/Septiembre 2008

Responsable Dpto. Televenta

Gestión de equipo de seis personas

Emisión y recepción de llamadas para la venta de servicios a empresas relacionados con ofertas de empleo, visitando personalmente a clientes cuando la gestión así lo requiera.

Responsable de la venta y la renovación de grandes clientes, así como del asesoramiento a los departamentos de RRHH de las empresas.



COREN

Noviembre 2000/Diciembre 2005

Supervisora del Dpto. de Televenta

Gestión de equipo de 10 personas

Coordinación del Dpto. Recepción y emisión de llamadas. Gestión, con la central de compras de cadenas y grandes superficies de todas las campañas realizadas por nuestro Dpto. de marketing (Corte Inglés, Sánchez Romero, Carrefour...).

Consecución objetivos mensuales, informes resultados, gestión incidencias.



RETEVISION

Junio 1997/Noviembre 2000)

Supervisora del Dpto. de atención al distribuidor y grandes clientes

Gestión de equipo de 25 personas

Responsable del canal distribuidor; gestionar los contratos recibidos, solución de incidencias, supervisión de todo lo relacionado con la entrada de documentos de los distribuidores con los que Retevisión tenía alianzas. . Realizando informes que mensualmente enviábamos, tanto a la central como a cada uno de los distribuidores para el pago de sus incentivos.



EUROPROGRAM

Febrero 1992/ Mayo 1997)

Departamento de Telemarketing

Gestión de equipo de 15- 20 personas

Primera etapa como televendedora de productos del hogar: dietéticas, joyería, viajes y financieros (emisión y recepción de llamadas línea 902- 900) Recibía llamadas de información que tenía que convertir en venta y realizaba llamadas de emisión, para conocer el grado de satisfacción del cliente, con el fin de vender más productos. También llamaba a los clientes que en un primer momento - recepción de llamada- no realizaban compra para venderles otros productos

La empresa tenía diferentes clientes, que continuamente contratan campañas de publicidad, de diversos productos anunciados en TV

Segunda etapa como **Supervisora y gestora del Dpto. de Televenta** (Madrid- Barcelona) Gestioné el Dpto. de televenta, tanto en Madrid, como cuando la empresa se desplazó a Barcelona.

Selección y Formación del personal. Control y seguimiento de las ventas e incidencias generadas.

SCANNIA COMUNICACIÓN

Enero 1991/Febrero 1992

Televendedora

Venta de telefonía móvil y buscapersonas Realizando llamadas a empresas, a través de páginas amarillas entregando los productos vendidos a los clientes. Control de la venta hasta el cierre final.



GRUPO NORDEN

Septiembre 1985/Enero 1991

Comercial inmobiliario

Venta de pisos, locales, apartamentos y oficinas Especializada en atender a los inversores (realizando estudios de mercado porque la venta, por ser más profesional en sí, requería tener información global del sector inmobiliario).

EDITORIAL PRODILSA

Septiembre 1984/Junio 1985

Comercial puerta fría-

Venta de libros a domicilio (enciclopedia de medicina preventiva) a puerta fría.

Viajando por diferentes provincias del norte de España.