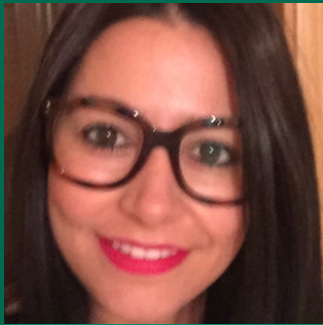




ID-58102 REBECA

Ejecutiva de ventas con amplia experiencia al frente de departamentos comerciales. Entusiasta de la industria médica y farmacéutica con capacidad para aprender y aplicar mis conocimientos al ámbito profesional. Me considero una persona organizada, competente y responsable con gran orientación a las personas.

CONTACTO

 28907 Getafe Madrid



FORMACIÓN

UNED, MADRID | 06/2005

TECNICO EN FARMACIA Y PARAFARMACIA

HISTORIAL LABORAL

EMDIPA - SALES ADVISOR

Madrid, Madrid | 05/2021 - Actual

- Crear y fidelizar la cartera de clientes en un proceso basado en una atención individualizada y de calidad.
- Consolidar la cartera de clientes ya existente.
- Prospección de zona para la creación de clientes potenciales.
- Captación de clientes potenciales.
- Analisis de la zona y de la competencia
- Seguimiento y análisis de las ventas y objetivos marcados.
- Consecución de los objetivos marcados
- Reporting diario de actividad.

CENTROS IDEAL - AREA MANAGER

11/2017 - 04/2021

- Atención, asesoramiento y venta al paciente.
- Seguimiento y cumplimiento de los objetivos de la empresa en materia de ventas.
- Creación, definición e implementación de planes de venta y políticas comerciales.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta
- Captación de nuevos Pacientes.
- Proactividad y atención cuidada al Paciente para la consecución de los objetivos marcados.
- Fidelización de los pacientes mediante un continuo asesoramiento en sus campañas para conseguir maximizar sus resultados.
- Gestión económica de la unidad de negocio

DENTIX - DIRECTORA COMERCIAL

APTITUDES

Fuerte perfil comercial orientado a los resultados

Perfil emprendedor y buena visión comercial

Resiliencia

Seriedad y compromiso

Gestión del tiempo

Perseverancia

Espíritu de liderazgo

Don de gentes

Búsqueda de clientes

Visión de negocio

Actitud convincente y resolutiva

Dotes comerciales

DIPLOMAS

Curso de dirección de equipos y coaching (200 horas)

Curso de gestión comercial y ventas (300 horas)

Curso de coaching de equipos y liderazgo sistémico

06/2015 - 11/2017

- Atención y asesoramiento al paciente
- Elaboración de presupuestos y cierre de ventas
- Captación de nuevos pacientes
- Consecución de los objetivos marcados por la empresa.
- Aumento de la facturación.
- Elaboración de planes de motivación del equipo de ventas.
- Presentación de resultados y previsión de ventas.
- Gestión de reclamaciones de pacientes garantizando su satisfacción conforme a las exigencias de la compañía.
- Seguimiento de ventas, inventarios y control de rentabilidad de los stocks.

UNIDENTAL - DIRECTORA COMERCIAL

06/2012 - 01/2015

- Atención y asesoramiento al paciente.
- Elaboración de presupuestos y cierre de ventas.
- Captación de nuevos pacientes.
- Prospección de zona para cerrar acuerdos comerciales con las empresas cercanas.
- Recuperación de pacientes y resolución de incidencias.
- Seguimiento de ventas, inventarios y control de rentabilidad de los stocks.
- Gestión de las tareas globales con relación a la plantilla.

OSKBER - JEFA EQUIPO COMERCIAL

11/2010 - 06/2012

- Crear y fidelizar la cartera de clientes.
- Consolidar la cartera de clientes ya existentes.
- Prospección de zona para la creación de clientes potenciales.
- Captación de nuevos clientes.
- Consecución de los objetivos marcados por la compañía.
- Ejecución de las actividades post venta para establecer sólidas relaciones con los comerciales.
- Gestión de las tareas globales con relación a la plantilla

LABORATORIOS PHERGAL - DELEGADA COMERCIAL

02/2005 - 11/2010

- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Análisis de la competencia y elaboración de informes.
- Presentación de reportes de avance de ventas.
- Negociación de precios y cierre de ventas.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía.
- Realización de actividades de marketing para captar nuevos clientes.

- Velar por la correcta implantación y posicionamiento de marca en los puntos de venta.
 - Organización de talleres y seminarios.
 - Realización de formaciones y demostraciones.
-