



ID-52665 Carlota

Altamente motivada para desarrollar mis capacidades, aprender y crecer profesionalmente.

Soy una persona empática, resolutiva y adaptable, con don de gentes y gran comunicadora. Confío en mi capacidad para proponer ideas interesantes.

02/06/1993

Barcelona



IDIOMAS

- Español: Lengua materna
- Catalán: Lengua materna
- Inglés: Nivel avanzado
- Francés: Nivel básico

SOFTWARE

- Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Photoshop, Illustrator, Wordpress

FORMACIÓN

University Of Wales | Junio 2018

Grado:

Dirección En Marketing Y Relaciones Públicas

Instituto Sant Francesc (CFGS) | Junio 2014

Grado superior:

Secretariado De Alta Dirección

EXPERIENCIA PROFESIONAL

OPT Media Marketing Solutions - Asesor Comercial Empresas

Barcelona | 08/2019 - 12/2019

- Análisis de la competencia.
- Prospeccionar nuevos mercados para captación de clientes y consecución de objetivos
- Asesorar de manera real y objetiva sobre los productos y servicios que ofrecemos a los clientes y sus necesidades.
- Orientar, ayudar y manejar el grupo de asesores del punto de venta.
- Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercado.
- Responsabilizarse del recaudo de cartera de los clientes.
- Cumplir con los objetivos establecidos.

MHL COLLECTION - Asistente De Organización De Eventos

Dublín | 01/2019 - 08/2019

- Planificación y coordinación de los diferentes eventos.
- Experiencia organizando eventos corporativos incluyendo comidas y cenas, conferencias y eventos especiales.

Boston Consulting Group - Recepcionista

Barcelona, Barcelona | 07/2018 - 11/2018

- Organización evento. (WWOM).
- Trabajar con clientes para identificar que necesitan y asegurarte de su satisfacción.
- Organización de instalaciones y detalles como decoración, catering, entretenimiento, etc.
- Capacidad para recibir y reenviar comunicaciones entrantes de forma inmediata como llamadas telefónicas, correos electrónicos y cartas al personal apropiado.

Clínica de Traumatología (Instituto Margalet) - Comercial de Pacientes

Barcelona | 09/2016 - 01/2018

- Gestionar nuevos clientes para la consecución de objetivos de facturación

Eden Springs - Asesor Comercial

Barcelona | 09/2015 - 09/2016

- Antes de la venta; Realizar prospecciones, organizar el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establecer contacto previo con el cliente, preparar las rutas, preparar las visitas.
- Durante la venta, la visita. Presentación, oferta, tratamiento de objeciones, cierre de la venta.
- Después de la venta, el seguimiento. Análisis de cumplimiento de objetivos, informe de gestión diario o report, atender reclamaciones e incidencias.

Möet&Chandon - Asesor Comercial Punto De Venta

Barcelona | 05/2014 - 09/2015

- Promocionar Champagne Ice Imperial.
- Dar a conocer el producto.
- Potenciar las ventas del producto y/o servicio de la empresa.
- Servicio post-venta.

AFICIONES

- Viajar
 - Cocinar
 - Escalar
 - Bailar
 - Escribir
-