

ID-65145 María



Profesional y entusiasta del mundo de las ventas, con ganas constantes de aprender y de superarme. Mi receta es muy sencilla: Actitud y Esfuerzo.

Fecha de nacimiento: 17/11/86

Lugar de nacimiento: Málaga

Formación académica:

- Ciclo Superior de Administración y Finanzas. I.E.S. Politécnico Jesús Marín. (2009).
- Diplomatura de Ciencias Empresariales. (2014).

Formación complementaria:

- Conocimientos de programas informáticos: Excel, Word, Bases de datos, power point, Contaplus, Nominaplus, Dynamics 365.
- Curso de Fiscalidad empresarial sobre Impuesto sobre Sociedades. 65 horas. (2008).
- Curso de Francés: Realizado en Nice (Francia) de 45 horas lectivas. (2009).
- Curso de Inglés: Realizado en Malta de 45 horas lectivas. (2010).
- Curso de Neuroventas con Laura Cantizano presencial 8 horas. (Barcelona 2017)
- Formación en cata de café GR1 7 horas presencial en Forum Cultural del Café (Barcelona 2020).
- Curso de Gestión de ventas, marketing directo y utilización de redes sociales en la gestión comercial .100 horas (2020).

Experiencia profesional:

- Gestor comercial en **Daba, distribuidor exclusivo de Nespresso**. (mayo 2018 - actualidad)
 - Prospección, captación y desarrollo de mercado.
 - Gestión y desarrollo de cartera.
 - Negociaciones.

- Promotor de ventas en la empresa **Europastry** (oct.2017-mar. 2018).
 - Control y gestión comercial de una de sus zonas comercial.
 - Captación y activación de clientes.
 - Seguimiento.
 - Gestión de incidencias.
- Televenta en la empresa **Europastry** (2014 - 2017).
 - Prospección telefónica.
 - Control telefónico de una de sus zonas comerciales.
 - Facturación,
 - Atención al cliente
 - Venta cruzada
 - Gestión de incidencias.
- Dependienta en la empresa **Pull & Bear**. (2005 - 2014).
 - Cajera central.
 - Reposición de productos, almacenaje, atención al cliente.
 - Responsable de una de las áreas de la tienda: Recepción y control de mercancía, pedidos, ventas, merchandising, ...
- Practicas de Administrativo realizadas en el departamento de atención al cliente del **Corte Inglés**.
 - Gestión de recibos.
 - Resolución de incidencias.
 - Asesoramiento financiero.
 - Facturación.
- Comercial del **Santander** Central Hispano.(Año 2009)
 - Captación de nuevos clientes campaña universitaria.

Aptitudes:

- Estrategia y visión comercial.
- Habilidad de organización y planificación.
- Productividad y liderazgo.
- Capacidad de generar confianza en los clientes.
- Capacidad de análisis y resultados.