

Nuria G.

Fecha de nacimiento: Barcelona, 14/02/1990



Formación académica

- **Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo.** Borja Vilaseca Institute. Año 2016- 2017
- **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.** EAE Business School. Año 2014-2015
- **Graduada en Educación Infantil.** Universidad Ramon Llull - Blanquerna. Año 2009-2013

Experiencia laboral

- Visitadora médica en Clinisord SA (marzo 2018 – actualmente)
 - **Funciones:**
 - Visita médica a ORL en hospitales, centros de salud y clínicas privadas.
 - Gestión de la cartera de clientes de la zona asignada así como captación de nuevos clientes potenciales.
- Visitadora médica en Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson (noviembre 2015- febrero 2018)
 - **Funciones:**
 - Visita médica a atención primaria y especialistas (medicina interna, nefrología, endocrinología, geriatría).
 - Charlas formativas a médicos.
 - Elaboración de informes de venta y reporting al gerente de zona.
 - Realización de análisis y segmentación de los clientes.
 - Gestión de la cartera de clientes de la zona asignada así como captación de nuevos clientes potenciales.
 - Visitas diarias a farmacias.
- Marketing Assistant en Barcelona Premium, Concesionario Oficial BMW (mayo 2015- septiembre 2015).
 - **Funciones:**
 - Diseño, puesta en marcha y seguimiento de campañas publicitarias.
 - Contacto con clientes en cartera y proveedores.
 - Estudio y análisis de la competencia.
 - Tareas administrativas y de contabilidad.
 - Reporte constante al Responsable de marketing.
 - CRM y marketing online.
- Administrativa y comercial en la Empresa Crédito y Caución (agosto 2014-abril 2015).
 - **Funciones:**
 - Concertación de visitas.
 - Realización de pólizas de seguro de crédito.
 - Atender y realizar llamadas a clientes en cartera.
 - Organización y control de las agendas de los comerciales.
 - Visitas a clientes potenciales- negociación - cierre de venta.

- Coordinadora campaña de SegurCaixa accidentes en Connecta, S.A. (octubre 2013- junio 2014)
 - **Funciones:**
 - Mejora en las técnicas de venta.
 - Realización de reports, escuchas en directo de los vendedores, control de calidad.
 - Formación a los empleados de producto y de técnicas de venta.
 - Liderar al grupo mediante el trabajo en equipo.
 - Asesoramiento a los agentes a través de sesiones individuales.
 - **Personas a cargo:** 10-20
 - **Logros:** Incremento ventas en un 15%
- Comercial en “Connecta, S.A.” (junio 2013 – octubre2013).
 - **Funciones**
 - Cross-selling.
 - Captación y fidelización de clientes
 - Venta directa a clientes.
- Encuestadora y asesora comercial en “Productos Mercedes” (junio 2012 - septiembre 2012).
 - **Funciones**
 - Encuestas a puerta fría para ofrecer los productos de la compañía.
 - Promoción y venta de los productos.
 - Captación de leads
- Comercial y Jefa de equipo en “Progedsa Solution” (marzo 2011- enero 2012).
 - **Funciones**
 - Organización de rutas de los vendedores.
 - Reuniones diarias para valorar resultados.
 - Control de calidad de los vendedores.
 - Visitas a puerta fría a domicilios para realizar cambio de cualquier compañía energética y gas a Iberdrola.
- Comercial en “Sercom Telecomunicaciones, Movistar”. (mayo 2010 - septiembre 2010).
 - **Funciones**
 - Venta telefónica a puerta fría, cambio de compañía (migraciones y portabilidades).

Idiomas

- Bilingüe catalán y castellano
- Inglés. Nivel B2.2. First Certificate (en proceso)

Informática

Entorno Windows, Paquete Office, Internet y Correo Electrónico

Datos complementarios

- **Disponibilidad horaria:** Jornada completa

- Actitudes positivas para trabajar en equipo y de cara al público. Facilidad de aprendizaje. Constante, ordenada y trabajadora. Acostumbrada a trabajar por objetivos. Actitud proactiva. Dotes de negociación y comunicación. Vocación comercial.
- Carnet de conducir B i vehículo propio (moto).
- **Certificado de Capacitación de Catalán** (nivel C). Universidad Ramon Llull – Blanquerna.