

MARIA JOSE M.



PRESENTACIÓN

He trabajado durante muchos años en trayectoria profesional en el campo comercial, dentro de varios sectores, en atención directa a clientes a través de visitas comerciales y gestión comercial.

Para mí es un trabajo apasionante. Me permite estar en contacto con el cliente de forma directa e intentar así transmitir por una parte los valores de la empresa y por otro lado ayudar desde el lado humano a nuestros clientes, siempre bajo las estrategias y objetivos marcados por la empresa.

La atención al cliente directamente es la mejor de mis virtudes. Mi objetivo es trabajar en una empresa que pueda desempeñar estos valores, con muchas ganas de superarme y cumplir nuevos retos. También me gustaría formar parte de una empresa en la que pudiera desempeñar un trabajo estable.

SITUACIÓN ACTUAL

Mujer de 44 años.

Con pareja estable y dos hijos de 13 y 16 años.

Disposición para viajar.

Carnet de conducir B1.

Actualmente trabajando.

Disponibilidad de incorporación inmediata.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

1990-2003 DISTRIBUCIONES SOLVER C.B. (SOLLANA) – VALENCIA

Jefe de ventas.

Gestión comercial y dirección del equipo comercial. Fidelización de clientes, gestión de grandes cuentas, captadora de clientes potenciales.

Gestión de Pedidos, cobros, impagados, implantaciones, promociones, formaciones, lanzamiento de nuevos productos y visitas a clientes.

2006-2009 Zapatería LAPEPA (ALMUSSFES) – VALENCIA

Gerente.

Encargada de ventas, compras, atención personalizada, fidelización, pedidos, cobros y contabilidad.

Escaparamento, técnicas de venta, preparación de pasarelas de moda, publicidad y promociones.

2009-2011 SANITAS S.A. (VALENCIA / MADRID)

Ejecutiva en ventas.

Prospección, presentación de ofertas a cartera de clientes. Captación de nuevos clientes.

Visita a las empresas ofertadas en contacto con RRHH, Gerente, o Administrador.

Cierre de la póliza. Seguimiento de los clientes y atención personalizada.

2011-2012 LABORATORIOS KAPYDERM (MALAGA)

Técnico de ventas y formación.

Gestión de cartera de clientes. Captación de nuevos clientes. Formación a clientes (peluquerías). Gestión de pedidos.

2011-2012 ALFARAFT MILANO Productos de Peluquería (VALENCIA)

Captadora de nuevos clientes

Comercial de ventas destinado a captación de nuevos clientes y fidelización de la cartera existente.

(Septiembre 2011 a marzo 2012)

2012-2013 BOTTICELLI ZAPATERIA (GANDIA) VALENCIA

Encargada tienda.

Encargada de tienda, atención al cliente personalizada, exposición de producto, gestión de almacén, stock de inventario, cierre de caja, dirección del equipo de dependientas.

(Marzo 2012 a octubre 2013)

2013-2013 BACCO ITALIA SMOKE – C.C. HERON CITY (VALENCIA)

Tienda de cigarrillos electrónicos.

Dependiente.

Atención al cliente, venta personalizada y cierre de caja. (Octubre 2013 a diciembre 2013)

2013-2016 VINS I LICORS COLAU – (GANDIA) VALENCIA

Comercial.

Captadora de nuevos clientes y gestión de cartera actual de clientes, captación de clientes, visita a clientes, gestión de cobros e impagados, gestión de entrega de pedidos en instalaciones de clientes (restaurantes, cafeterías, bares, etc.). Preparación y dirección de eventos (cata de vinos, showrooms, etc.)

2016-2018 MICUNA SLU

Comercial.

Agente comercial para clientes y distribuidores de las zonas de: Alicante, Albacete, Murcia y Canarias.

Apertura a clientes, fidelización, implantación de nuevos productos, formación a vendedores de grandes cuentas (El Corte Ingles, Prenata, etc.), presentación de presupuesto anual de ventas en las zonas asignadas y consecución de objetivos.

2019 – Actual COLOM NAYA

Comercial

Captadora de nuevos clientes y gestión de cartera actual de clientes, captación de clientes, visita a clientes, gestión de cobros e impagados, gestión de entrega de pedidos en instalaciones de clientes (restaurantes, cafeterías, bares, etc.). Preparación y dirección de eventos (cata de vinos, showrooms, etc.)

FORMACIÓN

Graduado en E.S.O. (SOLLANA) VALENCIA, Centro López Marco

Curso de enología y cata de vinos “Saber vinos” VALENCIA

Técnicas de venta

Formación dermatológica capilar

Formación interna – seguros

INTERESES

Decoración, lectura, cine, moda.