



PAULA A.

MARKETING, VENTAS Y RELACIONES PÚBLICAS

Con más de 5 años de experiencia en el sector del marketing, ventas y administración he conseguido formarme como profesional adquiriendo técnicas y desarrollando habilidades que me han permitido cumplir siempre con los objetivos de ventas. Mis compañeros de trabajo me definen como una persona responsable, organizada y proactiva. Busco seguir desarrollándome en el sector aprendiendo nuevas habilidades, asumiendo responsabilidades y creciendo tanto personal como profesionalmente.



Calle Salamanca, 35 Valencia

SOBRE MÍ

FORMACIÓN

- ♦ **Branding para Redes Sociales**
Crehana | Ago. 2022
- ♦ **Fundamentos del Marketing Digital**
Google Actívate | May. 2022
- ♦ **Promociona una Empresa Online**
Google Actívate | Jun. 2021
- ♦ **Protocolo y Organización de Eventos**
Esneca BS | Sept. 2019 - Jun. 2020
- ♦ **Comunicación Digital para Empresas**
Cámara de Comercio | Jun. 2018 - Jul. 2018
- ♦ **Fotografía y Edición**
Escuela Abad | Sept. 2013 - Jun. 2014
- ♦ **Bachiller**
Maristas | Jun. 2013

HABILIDADES

- ♦ Adaptabilidad
- ♦ Autonomía
- ♦ Comunicación efectiva
- ♦ Orientado a objetivos
- ♦ Organización y planificación
- ♦ Proactividad
- ♦ Resolución de problemas

IDIOMAS

- ♦ Español - Nativo
- ♦ Inglés - C1
- ♦ Valenciano - B1

EXPERIENCIA LABORAL

Marketing y ventas

La Boutique de la Belleza | Enero 2024 - Abril 2024

- Diseño y planificación de campañas online.
- Planificación y creación de contenido en medios sociales.
- Creación y mantenimiento de bases de datos de clientes potenciales.
- Prospección de ventas.
- Contacto con clientes potenciales.

Social Media Manager

Freelance | Junio 2022 - Enero 2024

- Creación y planificación de contenidos en medios sociales.
- Posicionamiento SEO.
- Investigación, planificación y diseño de estrategias de marketing.
- Medición y reporting de las campañas de marketing.
- Rediseño y mantenimiento de páginas web (Wordpress, Shopify, Wix).

Gerente Comercial - Auxiliar Administrativo

Vitae Pharma Medical S.L. | Abril 2020 - Junio 2022

- Captación de clientes mediante telemarketing y visitas presenciales.
- Excel, Factusol, LinkedIn, Outlook, Salesforce, Zoho.
- Formación de nuevos comerciales del equipo.
- Planificación, elaboración y ejecución de estrategias comerciales
- Gestión de envío mercancías, albaranes y facturas.
- Resolución de incidencias, servicio post-venta y atención al cliente.

Community Manager - Auxiliar Administrativo

ITEAC S.L. | Septiembre 2018 - Mayo 2019

- Actualización y mantenimiento de la base de datos.
- Asesoramiento y atención al cliente.
- Diseño de estrategias de redes sociales (Fb, Instagram, Pinterest)
- Gestión de citas del equipo comercial.
- Prospección y captación telefónica de posibles clientes.
- Elaboración de presupuestos.

Representante de Ventas

Miss Sushi Pink S.L. | Enero 2017 - Marzo 2017

- Captación de posibles clientes mediante visitas (Venta fría).
- Prospección de clientes en la ruta asignada.
- Redacción de informes y análisis semanales sobre el trabajo realizado.
- Promoción de productos y servicios a posibles clientes.
- Seguimiento constante de clientes y posibles clientes.

Directora de Proyectos

PREMIER MODELS | Septiembre 2013 - Septiembre 2017

- Definición y desarrollo de estrategias iniciales.
- Ejecución, coordinación y supervisión del proyecto.
- Gestión de equipos y asignación de tareas.
- Gestión de los principales canales de comunicación de la empresa.
- Resolución de conflictos.