

ID-50453

Las Rozas, Madrid 28231



Historial laboral

Octubre 2015 — Actual

Casa Piocheur

Coordinadora de tienda/Vendedora

Majadahonda

- Desarrollo de estrategias de venta.
- Desarrollo e implantación de estrategias de marketing en tienda.
- Desarrollo de las estrategias de precio equilibrando al mismo tiempo los objetivos de la empresa con la maximización de la satisfacción del cliente.
- Tareas de display para aprovechar al máximo el impacto del producto en el cliente.
- Formación de nuevos empleados.
- Gestión de stock y pedidos semanales.
- Contacto directo con los clientes finales, a través del asesoramiento y orientación.
- Atención e información a clientes.
- Reposición de mercadería.
- Control de caja.
- Supervisión de personal.
- Delegación de tareas.
- Atención de sugerencias y reclamos.

Septiembre 2012 — Enero 2013

Casbega

Comercial

Fuenlabrada

- Análisis del desarrollo de ventas.
- Contacto directo con los clientes.

- Asesoramiento e información a clientes sobre nuevas propuestas y lanzamientos en el mercado.
- Análisis de las nuevas estrategias de marketing.
- Control y gestión de deuda.
- Reclamo de deuda a los clientes.

Formación

2019 **Grado de Publicidad y Relaciones Públicas: Comunicación e información**

Universidad Complutense de Madrid

2013 **Grado superior Comercio y Marketing:**

Instituto profesor Máximo Trueba. Fuenlabrada

2011 **Título de Bachillerato: Letras**

Instituto Las Rozas I

2008 **Educación Secundaria Obligatoria**

Instituto Las Rozas I

2002 **Educación Primaria**

Colegio San Miguel Las Rozas

Resumen profesional

Durante los cinco años que llevo desarrollándome profesionalmente, he pasado por diferentes ámbitos en el mundo comercial. Empecé formándome desde el interior del departamento comercial de unas de las empresas de mayor prestigio del país, como es Coca Cola, donde aprendí el gran esfuerzo y dedicación por parte de los comerciales.

Aprendí como se iban formando las diferentes estrategias comerciales y como se llevaban a cabo. Desarrollé la habilidad de entablar buenas relaciones con los clientes a través de la empatía y capacidad comunicativa pese a que en la mayoría de los encuentros el asunto a tratar fuera procesos de pago por parte del cliente.

Empecé a comprender el trabajo en equipo y analicé la manera en la que se tomaban decisiones desde diferentes perspectivas y propuestas.

Cuando empecé a trabajar en mi puesto de trabajo actual, lo primero que desarrolle fue mi capacidad de dedicación y responsabilidad al compaginar mi carrera universitaria con mi trabajo. Aprendí que sin esfuerzo no se consigue nada. Gracias a esto, he madurado profesionalmente y he sido valorada y respetada dentro de mi puesto de trabajo.

He ido creciendo durante los cuatro años en los que llevo formando parte de esta empresa. He sumado responsabilidades y capacidades, entre ellas, mi capacidad comunicativa con el cliente y capacidad de venta.

He desarrollado estrategias de marketing en el punto de venta y he podido comprobar cuál de ellas funcionaban y cuáles no.

He aprendido a interpretar al cliente y entenderlo para así darle el mejor servicio.

Mi capacidad de toma de decisiones sobre posicionamiento de producto, gestión de tiempo y delegación de tareas ha ido creciendo exponencialmente.

He sabido gestionar situaciones bajo presión y de insatisfacción por parte del cliente con el producto de manera satisfactoria.

He puesto en práctica el trabajo en equipo y he entendido que no todo el mundo tiene la misma manera de trabajar, pero que siempre se puede sacar provecho de ello, ya que todas las opiniones suman.

Aptitudes

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Especialista en comercialización de productos.• Experta en redes sociales.• Empatía y capacidad para trabajar en equipo,• Capacidad de adaptación• Capacidad de toma de decisiones.• Trabajo bajo presión | <ul style="list-style-type: none">• Compromiso, capacidad de crecimiento e independencia en la toma de decisiones.• Ambición profesional.• Capacidad de aprendizaje en diferentes disciplinas.• Capacidad de Negociación.• Habilidad comunicativa. |
|--|--|

Idiomas

- Español
- Inglés: Nivel Medio

Información adicional

- Carnet de conducir B
- Vehículo propio.