



ID-58991 Clara

Account Manager



27 de Abril, 1992



28850, Torrejón de Ardoz, Madrid.



Española

Idiomas

🇬🇧 Inglés



🇫🇷 Francés



Hard Skills



Microsoft Office: EXCEL, POWER POINT, WORD, POWER BI



SAP, SAGE



Adaptabilidad a los cambios



Manejo e interpretación de datos, atención a los detalles

Soft Skills



Trabajo en equipo



Autodesarrollo



Proactividad



Gestión del tiempo



Experiencia laboral

11/2021 –
Actualmente

Account Manager

Escritorio Mechanical and Engineering, Alcalá

H. Responsable de la línea de negocio de Electrónica. Gestión de cartera clientes, realización de ofertas y tramitación de pedidos. Prospección para apertura de nuevas cuentas. Búsqueda de nuevos mercados y clientes potenciales. Propuestas de colaboración para aumentar la facturación de la línea de negocio.

06/2018 –
10/2021

Comercial

Europavia, Madrid.

Gestión de cuentas de clientes asignados. Búsqueda de material o equipo solicitado en el mercado internacional. Contacto con proveedores / fabricantes / distribuidores del sector aeronáutico. Realización de ofertas al cliente, estrategia de precios y cálculo de márgenes. Seguimiento de la oferta hasta recibir el pedido. Seguimiento del ciclo completo del pedido hasta recepción del material. Gestión de urgencias. Control de incidencias, reclamaciones o discrepancias. Satisfacción de necesidades de cliente. Cumplimiento de KPI's

03/2018 –
06/2018

Administrativo de Transporte

STEF, Torrejón

Administración de transporte. Aplicación de tarifas. Control de kilometraje de los transportistas.

01/2017 –
08/2017

Marketing Assistant

GROUPE RENAULT, Madrid.

Análisis de competencia. Mystery Shopper.

07/2016 –
01/2017

Servicios Técnicos de Posventa Assistant

GROUPE RENAULT, Madrid.

Seguimiento de OTS y bloqueo. Gestión de documentación técnica. Asistencia en el control de vehículos inmovilizados de larga duración. Facturación de documentación técnica a la red de distribuidores.

12/2014 –
12/2015

Departamento de Compras

Canal de Isabel II Gestión, Madrid.

Creación de contratos de suministro. Relación con proveedores. Gestión de pedidos. Elaboración de informes sobre la evolución del proceso de compras en la empresa. Seguimiento de la implementación de cuadros de mando en la herramienta Microstrategy. Análisis de necesidades de servicios para promover el contrato de suministro.

12/2013 –
05/2014

Departamento de Distribución (Internship)

Ediciones CONDÉ NAST, Madrid.

Análisis de competidores. Control de las acciones de promoción digital de todas las revistas del grupo editorial. Elaboración de informes mensuales de evolución de ventas de todas las revistas del grupo editorial. Control de facturas.

2014, 2015,
2016

MFSHOW and Mercedes Benz Fashion Week

Madrid.

Colaboración en la recepción y sitting de invitados, en la organización de la sala y en la salida y entrada de invitados

Estudios Universitarios

10/2017 –
09/2018

Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing

Cela Open Institute, Madrid.

10/2015 –
10/2016

MBA Dirección de Empresas de Moda

ESDEN Business School, Madrid.

09/2010 –
07/2014

Grado en Economía y Negocios Internacionales

Universidad de Alcalá de H.

08/2012 –
12/2012

ERASMUS Internship en Linköping Universitet

Linköping, Suecia.



Formación Complementaria

10/2016 - 12/2016	Curso Marketing Digital (SEO, Google Analytics)	IAB SPAIN
04/2015 - 06/2015	Curso de Organización de Eventos de Moda	Universidad Complutense y Revista ELLE
09/2015 - 06/2016	Curso de Organización de Eventos y Protocolo	Implika, Madrid.
07/2011 - 9/2011	From Global to Local Business Course	Ingeniorhojskolen I Kobenhavn, Denmark.