



ID-50228

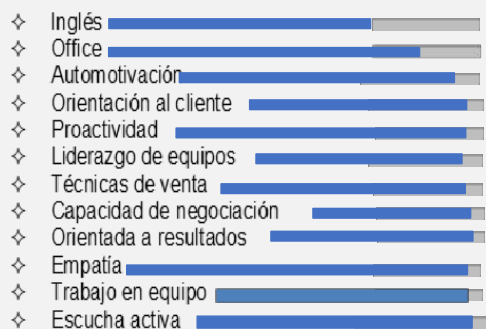
Ejecutiva comercial

CONTACTO

Galdakao – Vizcaya

20/06/1976

COMPETENCIAS



FORMACIÓN ACADÉMICA

Sept 1994-junio 1998

POLITECNICO NICOLAS LARBURU

BARAKALDO, BIZKAIA

- Protésico Dental
- Higienista dental

Otros cursos:

- ❖ Habilidades directivas.
- ❖ Inteligencia emocional.
- ❖ Técnicas comerciales.
- ❖ Crecimiento personal.
- ❖ Coaching.

AFICIONES



EXTRACTO

Lo que empezó siendo algo temporal me hizo orientar mi carrera profesional al ámbito comercial, formación y liderazgo de equipos comerciales para la comercialización de servicios en canales B2B y B2C.

En estos últimos 14 años, he podido desarrollar las competencias necesarias tanto para las ventas como para asumir retos, trabajar por objetivos, lidiar con incertidumbre, siendo la actitud, compromiso y la pasión los ingredientes transversales en cada proyecto que realizo.

Me gustan los objetivos, los retos y obtener resultados.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Relationship manager/Coach/ mentora y consultora

PLANIFICA TU EXITO. *Consultora – Bilbao.*

Enero 2016 – Actual

Captación de grandes cuentas con el fin del crecimiento profesional de la empresa.

- ❖ Desarrollo de propuestas comerciales y defensa de las mismas.
- ❖ Ejecución del plan de acción para las cuentas.
- ❖ Desarrollo de relaciones comerciales con clientes clave.
- ❖ Asistir a networking para captación de clientes. Miembro de BNI
- ❖ Formación de acompañamiento al CEO y sus mandos intermedios.
- ❖ Desarrollo de mentorías y talleres a doc.
- ❖ Desarrollo de procesos y negociación para organización de eventos.
- ❖ Manejo de programa de gestión y cuentas.

GERENTE COMERCIAL

FREEDOMGROP MARKETING SL. *Outsourcing Comercial.* Bilbao

Jun 2012 – Jun 2016

Gestión de equipos comerciales de hasta 80 personas alcanzando un volumen superior a 10.000 ventas anuales para compañías del sector energético siendo la empresa outsourcing de mayor calidad y ventas para nuestras marcas representadas.

- ❖ Dirección de equipos.
- ❖ Desarrollo de negocio.
- ❖ Cuenta de resultados.
- ❖ Captación de clientes.
- ❖ Selección de personal.
- ❖ Formación de comerciales.

- Durante este período la delegación recibió diferentes reconocimientos por la empresa matriz en cuanto a volumen, calidad de ventas y desarrollo de los equipos, contribuyendo al plan de expansión nacional abriendo y desarrollando nuevas delegaciones.
- Un hito fue llegar a desarrollar 8 gerentes comerciales (Bilbao, Donosti, Pamplona y Valladolid) con más de 70 comerciales en la organización de freedom group.

GERENTE COMERCIAL

BTB. *Outsourcing Comercial.* Bilbao

ago 2006 – Mayo 2012.

Representación comercial para distintas entidades bancarias, energéticas, ongs, canal *mobile*; B2B, B2C y *stands*.

- ❖ Captación de clientes nuevos a través de venta presencial.
- ❖ Selección, formación y gestión de equipos comerciales.
- ❖ Formadora de la promoción interna para el desarrollo del negocio.
- ❖ Gestión de los contratos comerciales.
- ❖ Gestión de bbdd para la elaboración de visitas a pymes y autónomos.

- Llegando a tener más de 35 comerciales trabajando para 2 marcas.

GESTOR COMERCIAL – JEFE DE EQUIPO

FBK MARKETING

Oct 2004 – jul 2006

Captación de nuevos clientes B2B y B2C.

- ❖ Principales funciones y responsabilidades: Captación de nuevos clientes (Pymes y Autónomos) en venta presencial para cuenta del sector Banca. Formación y desarrollo del equipo comercial mediante formaciones teóricas y prácticas realizando acompañamientos. Supervisar y coordinar el equipo de ventas para asegurar la consecución de los objetivos establecidos.
- Desarrollo de un equipo de ventas (12-15) logrando los objetivos establecidos para la promoción a Gerente, siendo menos del 5% de la red comercial que lograba esta responsabilidad.

PROTESICO DENTAL

Sangroniz sl. *Clínica dental.* Bilbao

Mar 2004 – Feb 2005

- ❖ Atención al cliente presencial y telefónica.
- ❖ Soporte comercial.
- ❖ Elaboración de presupuestos.
- ❖ Gestión de pedidos.
- ❖ Seguimiento y resolución de incidencias