



Laura Díaz Ponferrada

EXPERIENCIA

Septiembre 2024 - Actual

Account Executive Doccia Group | Malaga, Malaga

- Mantenimiento, actualización y administración de las cuentas asignadas.
- Contacto con los clientes de manera presencial, telefónica o por correo electrónico.
- Comercialización de productos y servicios, y seguimiento posventa.
- Diseño y presentación de propuestas a clientes.
- Negociación y cierre de acuerdos con los clientes.
- Definición de la estrategia comercial de las cuentas clave.
- Cumplimiento de las metas comerciales propuestas por la empresa.
- Análisis del mercado para la identificación de oportunidades comerciales.
- Aplicación de técnicas de marketing probadas para incentivar las ventas.
- Búsqueda de nuevos clientes y fidelización de los existentes.
- Fomento de las ventas estableciendo relaciones de confianza con los clientes mediante una comunicación efectiva y excelente servicio.

Octubre 2023 - Septiembre 2024

Delegada técnica comercial EFFIC (Grupo blackstone) | Malaga

- Elaboración de informes y presentaciones para la dirección, mostrando los resultados y avances del área.
- Atención y resolución de incidencias, quejas y reclamaciones de clientes, garantizando su satisfacción.
- Gestión de la cartera de clientes, identificando necesidades y ofreciendo soluciones personalizadas.
- Negociación con proveedores y clientes, buscando siempre las mejores condiciones y acuerdos posibles.
- Coordinación y supervisión de proyectos, asegurando su correcta ejecución y entrega en los plazos establecidos.
- Gestión y seguimiento de contratos, asegurando el cumplimiento de las condiciones acordadas.

Septiembre 2022 - Abril 2023

COORDINADORA DE PROYECTOS GRUPO MAHOU

- Gestión y seguimiento de los procesos de servicio de la empresa para garantizar su vigencia
- Apoyo constante a los equipos internos para que puedan llevar a cabo sus tareas durante la ejecución de cada proyecto
- Supervisión de la productividad y el trabajo de los equipos
- Documentación de las fases del proyecto y creación de informes para la gerencia de la empresa

📍 Camino del albero, 29651 , Málaga

☎ 680348323

✉ diazvidalaura@gmail.com

📅 25-10-1986

🇪🇸 Española

RESUMEN PROFESIONAL

Vendedora con mentalidad comercial y éxito demostrable en impulsar los ingresos mediante el trabajo y la conexión con los clientes. Profesional trabajadora, articulada y tenaz, con excelentes habilidades interpersonales, dotes comunicativas y conocimiento de estrategias de venta. Talento para captar clientes y hacer demostraciones de productos para cerrar ventas de gran volumen.

APTITUDES

- Honestidad e integridad
- Carácter conciliador
- Transparencia
- Carácter diplomático
- Capacidad de negociación
- Oratoria
- Control de presupuestos
- Trabajo en equipo
- Habilidad para aprender
- Puntualidad y responsabilidad
- Empatía
- Resolución de problemas
- Persona proactiva
- Motivación

- Negociación con el cliente de los términos y condiciones para cada proyecto para garantizar unos buenos resultados
- Participación en la mejora de los procesos productivos y administrativos
- Reuniones periódicas con clientes y comunicación de resultados

Abril 2021 - Septiembre 2022

Jefe de ventas PUBLICIDAD CABIN CREW | Malaga

- Diseño de planes y estrategias de ventas para los nuevos productos y servicios
- Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de la ambición y el afán de superación
- Identificación de áreas de mejora, necesidades de formación y estrategias de coaching
- Evaluación de las necesidades de los clientes y creación de soluciones personalizadas
- Búsqueda de oportunidades de venta y análisis del mercado para la captación de clientes nuevos
- Planificación y ejecución de campañas para las distintas redes sociales usadas por la empresa
- Apoyo en la creación de contenido escrito y audiovisual para publicar en las redes sociales de la empresa
- Fidelización de la audiencia mediante la publicación de contenido de calidad en las redes sociales de la empresa
- Colaboración con otros profesionales, como diseñadores y community managers, para crear contenido de calidad
- Análisis de las necesidades empresariales, objetivos, estrategias de marketing, competidores y tendencias de la industria para mejorar los resultados

Septiembre 2019 - Diciembre 2020

Delegada comercial Andalbrok | Málaga, Málaga

- Afianzamiento de vínculos comerciales y fidelización de clientes.
- Identificación de nuevas oportunidades comerciales.
- Coordinación de actividades para alcanzar las metas comerciales establecidas.
- Implementación y desarrollo de la estrategia comercial para los diferentes canales.
- Creación y presentación de informes de ventas a la dirección.
- Establecimiento y mantenimiento de relaciones con proveedores y distribuidores.

Julio 2015 - Septiembre 2020

CEO EMPRESARIA LAB

- Gestioné la calidad del producto
- Apliqué medidas de eficiencia , calidad y rendimiento para alcanzar ambiciosos objetivos de producción
- Dirigí proyectos importantes que originaron resultados positivos (prensa , mercadillos)
- Organicé reuniones periódicas con los miembros del equipo , así como eventos y proyectos continuos de mejora con objetivos mensurables

Febrero 2011 - Abril 2015

Ejecutivo de cuentas Cool vintage España

- Funciones de venta al cliente, gestión de recepción de mercancía , escaparatismo y gestión de inventarios y almacén

FORMACIÓN

2012

GRADO | COMERCIO Y MARKETING

CURSO PRÁCTICO COMMUNITY MANAGER

Ventas, Madrid

MÁSTER MBA | Business Management

EAE

PERSONALIZADO

Laura, Díaz Ponferrada , Málaga, Benalmadena , 29639,
diazvidalaura@gmail.com, 680348323