



# Victoria Sánchez

## SOBRE MÍ

Soy una persona creativa, adaptable y con gran capacidad de aprendizaje. Cualidades que me han permitido desenvolverse con soltura en entornos dinámicos y desafiantes.

Puedo desempeñarme con eficacia tanto de forma autónoma como en equipo, manteniendo siempre un enfoque en la mejora continua, la superación de objetivos y la búsqueda de resultados sostenibles a largo plazo.



06/04/1999



victoria39520@gmail.com



611 695 486



Cantabria, España.

## HABILIDADES

Orientación a resultados (KPIs y ventas)  
Análisis y diagnóstico de necesidades del cliente  
Manejo de herramientas comerciales y CRM  
Customer Success  
Comunicación persuasiva y negociación  
Pensamiento estratégico y consultivo

## IDIOMAS

**Castellano:**

Nativo.

**Inglés:**

Avanzado.

## MÁS INFORMACIÓN

Carné de conducir.  
Vehículo propio.  
Disponibilidad total.

## DATOS ACADÉMICOS

Grado en Gestión Administrativa.  
Curso de diseño web.  
Curso Adobe Photoshop  
Curso en Marketing Digital y Community Management.  
Grado en Marketing y Publicidad (cursando).

## EXPERIENCIA LABORAL

### Agente comercial

LIS Data Solutions | Enero 2023 - Noviembre 2025

- Prospección activa y generación de leads cualificados.
- Análisis de necesidades y asesoramiento consultivo.
- Gestión y fidelización de la cartera de clientes.
- Seguimiento de oportunidades y KPIs en CRM.
- Concertación de reuniones.
- Elaboración y presentación de propuestas.
- Negociación y cierre de acuerdos comerciales.

### Diseñadora de páginas web y técnico en Marketing Digital

Ayuntamiento de Comillas | Abril 2022 - Octubre 2023

- Diseño y desarrollo de sitios web funcionales.
- Adaptación responsive y mejora del rendimiento web.
- Mantenimiento y actualización de contenidos.
- Planificación y ejecución de campañas digitales (SEO/SEM).

### Auxiliar administrativo

Lacuerre | Agosto 2020 - Enero 2021

- Cotejo de facturas, albaranes y portes.
- Control de cobros y pagos.
- Elaboración de presupuestos.

### Comercial telefónico

AON Mobile | Noviembre 2018 - Febrero 2019  
Abril 2021 - Diciembre 2021

- Emisión y recepción de llamadas para venta de productos.
- Asesoramiento al cliente y cierre de ventas.
- Registro y seguimiento de oportunidades en CRM.