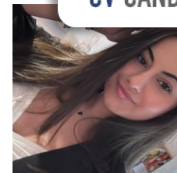


LUCÍA SÁNCHEZ BORRACHERO



DATOS PERSONALES

13500 Puertollano, 13500 Puertollano
luciasb125@icloud.com, 722289859
Fecha de nacimiento: 11 de diciembre de 2004
Carné de conducir: B
Género: Mujer

PERFIL

Soy una profesional entusiasta y comprometida con experiencia en atención al cliente, ventas y marketing. Me destaco por mi capacidad para crear experiencias positivas para los clientes, resolver problemas con eficacia y cumplir objetivos comerciales. Tengo una actitud proactiva, soy organizada y estoy siempre dispuesta a aprender y asumir nuevos retos. Busco aportar mis habilidades en un entorno dinámico donde pueda crecer y contribuir al éxito del equipo.

FORMACIÓN

ESO Inmaculada Enpetrol	sep 2016 – jun 2020
Grado Medio de Marketing y Comercio CIFP Virgen de Gracia	sep 2020 – jun 2022
Grado Superior de Marketing y Comercio CIFP Virgen de Gracia	sep 2022 – jun 2024

EXPERIENCIA

Dependiente en Prácticas de GM Springfield, Puertollano	mar 2022 – jun 2022
- Atención personalizada al cliente, mantener el orden en el área de ventas. - Organización de inventarios y en la reposición de productos. - Colaboración con el equipo en el cumplimiento de objetivos. - Ayudar con el merchandising.	
Dependiente Springfield, Puertollano	jun 2023 – jul 2023
- Asesoramiento personalizado. - Inventario y reposición de productos. - Cobros, devoluciones, cierre de caja y control de arqueos. - Mantenimiento del orden en probadores.	

Dependiente en Prácticas de GS

Sprinter, Puertollano

mar 2024 – jun 2024

- Asesoramiento personalizado al cliente en productos de moda deportiva.
- Organización y reposición de mercancías.
- Implementación de promociones y rebajas.
- Cumplimiento de fidelización de clientes.

Atención al cliente y Auxiliar Administrativo

Industrias Cámara, Iberdrola

jul 2024 – nov 2024

- Atención personalizada a clientes en stand, oficina y call center.
- Gestión de contratos (altas, bajas, cambios de titularidad y asesoramiento sobre tarifas, servicios y promociones).
- Resolución de incidencias y seguimiento de reclamaciones.
- Promoción en puntos de venta (stands) y vía telefónica, logrando cumplir y superar objetivos.
- Manejo de herramientas CRM.

Auxiliar administrativo y Captadora de clientes

InfoEnergy Soluciones Iberdrola, Puertollano

abr 2025 – may 2025

- Captación activa de clientes en el stand.
- Promoción y venta de productos energéticos de Iberdrola.
- Asesoramiento personalizado y atención al cliente.
- Representar la imagen de la marca brindando una excelente experiencia.
- Ofertas de luz y gas.
- Contratos y servicios.

Cajera y reponedora

Carrefour Market, Puertollano

feb 2025 – jul 2025

- Atención al cliente en caja, resolviendo dudas.
- Realización de arqueo en caja.
- Manejo de pagos en efectivo, con tarjeta y otros métodos de cobro.
- Reposición de productos en estanterías, garantizando su correcta ubicación y presentación.
- Control de stock, verificación de fechas de caducidad y rotación de productos según normativas.
- Mantenimiento del orden y limpieza en la tienda para mejorar la accesibilidad de los productos.
- Tareas de inventario, etiquetado de productos y gestión de devoluciones.
- Colaboración con el equipo para garantizar un servicio eficiente y ágil.

Dependiente de tienda

Yoigo, Puertollano

jul 2025 – presente

- Atención personalizada a clientes en tienda física, resolviendo dudas sobre productos, tarifas y servicios de telecomunicaciones.
- Gestión de altas, bajas, portabilidades y renovaciones de líneas móviles y de fibra.
- Venta y asesoramiento de dispositivos móviles, accesorios y planes de financiación.
- Cumplimiento de objetivos comerciales y de satisfacción del cliente.
- Manejo de sistemas internos para la activación de servicios, facturación y gestión de incidencias.
- Resolución de reclamaciones y soporte postventa, asegurando una experiencia positiva para el cliente.
- Control de stock, reposición de productos y mantenimiento del punto de venta.
- Promoción de campañas y ofertas especiales para fidelización de clientes.

COMPETENCIAS

Manejo de herramientas CRM

Persona atenta

Toma de decisiones

Buena memorización

Trabajo en equipo

Manejo de caja

Proactividad

Gestión de inventarios

Organización

Comunicativa

IDIOMAS

Inglés

CURSOS

Sales Management Certification

ene 2025

Competente en los principios básicos de la gestión de ventas. Ha superado las mejores prácticas y está preparado para asumir las responsabilidades de un gerente de ventas.

Certificado en Inbound

ene 2025

Hábil y competente en la metodología inbound. Se ha sometido a un examen de las mejores prácticas y está en condiciones de aplicarlas para desarrollar un modelo de negocios que atraiga, interactúe y deleite a los prospectos y clientes.

Marketing Digital

ene 2025

Hábil y competente en la aplicación de técnicas de marketing digital con una mentalidad inbound. Conoce las mejores prácticas y cómo crear contenidos adaptados a los motores de búsqueda, optimizar un sitio web, crear una estrategia de redes sociales, usar videos para atraer a su audiencia, amplificar sus mensajes con publicidad de pago y medir los resultados de sus esfuerzos.

Marketing en contenidos

ene 2025

Hábil y competente en el marketing de contenidos. Es capaz de aplicar las mejores prácticas a la planificación, creación, promoción y análisis de contenidos a largo plazo y está en la capacidad de potenciar los resultados a través del marketing de crecimiento.

Email Marketing

ene 2025

Capaz de crear una estrategia de email marketing. Ha sido evaluado en las mejores prácticas de segmentación, envíos de correo electrónico de alto rendimiento, diseño y entregabilidad de correos electrónicos, y puede establecer métricas para probar, optimizar y mejorar su estrategia.