



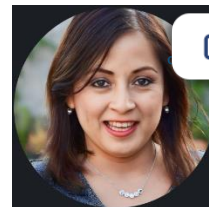
+34 678850660

cubenoserika1107@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/erika-victoria->

[cube%C3%B1os-delgado-b273b9171](#)

ERIKA
CUBEÑOS
DELGADO



CV CANDIDATO



ACERCA DE MI

Profesional con amplia experiencia en los sectores Retail, Contract y Desarrollo de Ventas, desempeñando roles clave como Gerente de Retail y Sales Development Representative (SDR). Con más de 18 años de experiencia en la gestión de puntos de venta, desarrollo de estrategias comerciales y creación de relaciones con arquitectos, diseñadores y reformistas en el sector contract, me especializo en la **optimización de la experiencia del cliente**, el crecimiento de ventas y la prospección de nuevos clientes.

Soy hábil en la identificación de oportunidades de negocio, generación de leads calificados y en el liderazgo de equipos para alcanzar y superar los objetivos de ventas. Tengo experiencia en el análisis de datos de ventas, gestión de relaciones comerciales y la implementación de iniciativas que incrementan la rentabilidad y la eficiencia operativa.

Me caracterizo por ser una persona comprometida con las metas de la empresa, con una excelente capacidad para trabajar en equipo y bajo presión, llevando a cabo de manera responsable las tareas asignadas. Mi enfoque en la calidad del servicio al cliente, así como mi orientación al detalle, destacan en mi desempeño.

Además, soy plurilingüe, lo que me permite negociar a nivel internacional y facilitar la comunicación en distintos mercados.



EXPERIENCIA PROFESIONAL

GERENTE DE SHOWROOM –TATTOO CONTRACT - (Madrid) – Febrero 2024 –Actualidad.

- Responsable de supervisar y gestionar las operaciones diarias del espacio de exhibición (showroom).
- Prospectar nuevos clientes y oportunidades de negocio para expandir las empresas colaboradoras.
- Utilización de herramientas de CRM como Sales Navigator para rastrear y gestionar prospectos.
- Colaboración con el equipo de ventas para asegurar la transición fluida de prospectos calificados.

SALES REPRESENTAIVE – EKIPAZH (Remoto) julio 2023 – julio 2025

- Generación y calificación de leads e Investigación de mercados y prospección.
- Seguimiento continuo a los leads.
- Contactar con clientes potenciales por Google, LinkedIn y programar reuniones con equipo de ventas.

SALES REPRESENTATIVE - LAGARDERE TRAVEL RETAIL -(Madrid) – Junio 2023 – Noviembre 2023.

- Atención y cuidado de los clientes en diferente idiomas inglés, italiano, portugués, alemán.
- Alcanzar los objetivos de ventas establecidos y reportar los resultados.
- Asesorar y resolver dudas sobre el producto y promociones.

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE – OPATRA (Madrid/Barcelona) Julio 2020 – May 2023

- Generación y calificación de leads e Investigación de mercados y prospección.
- Comunicación efectiva y habilidades interpersonales.
- Manejo y utilización de herramientas de CRM para rastrear y gestionar, automatizar las ventas.

GERENTE DE TIENDA - MSC CRUCEROS (Comunidad Europea) – Octubre 2015 – Junio 2020

- Desarrollar estrategias comerciales para aumentar nuestra cartera de clientes
- Comunicación interdepartamental; operaciones, marketing, comercial.
- Seguimiento y resolución de incidencias y realización de informes y seguimiento de KPI's

ASISTENTE DE GERENCIA DE TIENDAS - MSC CRUCEROS (Comunidad Europea) Setiembre 2014 – Agosto 2015.

- Coordinar y establecer cronogramas para la recepción de la mercadería.
- Mantener y supervisar el inventario de las tiendas de abordó

ASISTENTE DE VENTAS - MSC CRUCEROS (Comunidad Europea) Setiembre 2009 – Agosto 2014.

- Atención y asesoramiento de los huéspedes abordó.
- Preparación de mercadería para el posterior control.

ASISTENTE DE VENTAS DE JOYERIA - NORWEGIAN CRUISE LINE (USA). Abril 2012 – Noviembre 2012.

- Responsable de la joyería representando a compañía Colombia Emerald International.
- Recomendación de joyas y complementos.

DOCENTE DE IDIOMA INGLÉS - (Perú) Enero 2007 – Agosto 2009.

- Preparación de clases para niveles de inicial, primaria, secundaria.
- Talleres de conversación en idioma inglés y preparación de evento de inglés.



EDUCACIÓN

LICENCIADA EN EDUCACIÓN DE IDIOMAS – INGLES – ALEMAN- Universidad Privada CésarVallejo – 2002 - 2007

COMERCIO – TÉCNICAS DE ALMACÉN –DINAMIZACIÓN DE VENTA – 300horas.

MASTER EN VENTAS DIGITAL – YINIUS.

THE POWER BUSINESS SCHOOL - MASTER BUSINESS ADMINISTRATION



EXPERIENCIA INTERNACIONAL



IDIOMAS



Español - Nativo

Inglés – C1

Portugués – B2

Rumano - A1

Italiano – B2

Alemán – A1

COMPETENCIAS

-PEQUETES OFFICE:

-ORACLE

-FIDELIO

-BANK RPOS CUP CARD SYSTEM

-HUBSPOT SOFTWARE EN VENTAS

-HUBSPOT VENTAS INBOUND

-HUBSPOT MARKETING

-APOLLO

-SALES NAVIGATOR