



SOBRE MÍ

Soy una persona trabajadora, resolutiva, responsable y con gran afán de superación.

Dotes de comunicación y negociación.

Habilidades en la organización y desarrollo de equipos.

CONTACTO

+34 670 34 16 73
aureagl80@gmail.com

Calle Rio Antas 12
c.p: 29650 Mijas Costa
Málaga

HERRAMIENTAS

- Nivel de informática avanzado (Paquete Office)
- Nivel de Internet avanzado.

IDIOMAS

- Español (nivel nativo)
- Inglés (nivel avanzado)
- Italiano (nivel básico)

OTROS

- Carnet de conducir B1
- Movilidad Geográfica

CLINIC MANAGER

Arques Clinic (2025)

Dirección y gestión integral de clínica médico-estética, coordinando equipos, optimizando recursos, asegurando la calidad del servicio y desarrollando estrategias para el crecimiento y la fidelización de pacientes.

KEY ACCOUNT MANAGER

Scent Air (2024)

Gestor comercial de marketing olfativo para la gestión de las cuentas y cartera asignada así como la creación de leads y captación de nuevos clientes, Asesoramiento técnico a los clientes. Realización de estudios de mercado y clientes potenciales en Andalucía.

KEY ACCOUNT MANAGER

Torsa Global S.L (2021-2023)

Gestión de los clientes de la compañía en LATAM.
Detección de necesidades, planificación, forecast y consecución del objetivo.
Planificación y desarrollo de estrategias de ventas junto con el departamento de marketing.
Creación y desarrollo del equipo comercial en las filiales de Perú, Chile y Mexico.

AREA SALES MANAGER

SFAM y Hubsid (Grupo INDEXIA) (2018-2020)

Negociación de condiciones comerciales.
Planificar, ejecutar y realizar seguimiento del calendario promocional de los clientes de los servicios de seguros afines a telefonía, multimedia y hogar. Conseguir objetivos de ventas, márgenes, cuota de mercado de acuerdo con los presupuestos anuales en Andalucía, Levante y Ceuta supervisando las acciones y objetivos del equipo de promotores a cargo.

ACCOUNT MANAGER

Demas S.L (2016)

Gestión de clientes, rentabilización de cuentas,
Optimización de servicios de los clientes. Cierre y negociación de condiciones. Captación de nuevas cuentas.

AREA SALES MANAGER

Blackberry, Samsung y Huawei (2010-2015)

Responsable de Field Marketing para fabricante en los distribuidores asignados por los operadores de telefonía móvil con funciones de sell in (negociación de compras y viabilidad) como de sell out (formaciones, seguimiento, postventa y el análisis de los KPI's. En todos los puntos de venta de la zona de Málaga, Granada, Jaén y Almería.

DIRECTORA CLINICA DENTAL

Dental Line, Dental Stetic y Vitaldent (2007-2010)

Gestión de equipo, presupuestos y venta de tratamientos, con tareas de atención y asesoramiento al paciente tanto en el aspecto oncológico como en el comercial, así, las tareas de dirección del equipo y las tareas administrativas propias de la tipología de negocio.

ÁREA MANAGER

The Phone House (2002-2007)

Atención al público, la gestión de altas, la reconciliación de contratos de líneas tanto en residencial como en Pymes, posteriormente tareas en tienda combinando tanto las tareas de ventas así como de asistencia en la gestión y coordinación de las ventas y la dirección del equipo.

FORMACIÓN

MASTER EN GESTION COMERCIAL

Instituto Formaselect
2005

LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA INFORMACION

Universidad Complutense de Madrid
1998-2003