



KARINA RAMOS

GESTORA COMERCIAL

Contacto



+34 622 301 523



karinaramos2005@hotmail.com



MÁLAGA

Competencias

- Buena comunicadora
- Trabajo en equipo
- Capacidad para organizar el tiempo de trabajo
- Habilidades de negociación
- Alta capacidad resolutive
- Orientación a resultados
- Capacidad de análisis
- Buenas relaciones interpersonales
- Técnicas de venta/negociación
- Ofimática (EXCEL ALTO)
- SAP a nivel profesional
- Inglés, valenciano y portugués a nivel básico de conversación y comprensión

Más información

- Carné de conducir B
- Vehículo propio.
- Movilidad geográfica
- Flexibilidad horaria
- Posibilidad incorporación inmediata

Experiencia laboral

JEFE DE EQUIPO

INMOBILIARIA S&K | Abril 2022 - Junio 2023

- Gestión y comercialización de bienes inmobiliarios.
- Trato con clientes.
- Captación y venta de las propiedades.
- Negociación y cierre de las operaciones.
- Gestión de equipo comercial.

GERENTE LOCAL

Restaurante Texana| Octubre 2020 - Abril 2022

GESTOR COMERCIAL

Copy + | Junio 2019 - Septiembre 2020

- Abrir y cerrar el local.
- Gestionar pedidos.
- Ventas y atención a la clientela; Cuadrar caja.
- Responsabilizarse de las relaciones con proveedores de diferentes productos.
- Gestionar el equipo humano, horarios y turnos.
- Resolución de incidencias.
- Gestionar el almacén.
- Gestión con empresas de entregas(Just Eat, Glovo, Uber)
- Gestión comercial ,publicidad,etc

GESTOR COMERCIAL Y MARKETING

Premium | Septiembre 2007 - Julio 2016

- Conocimiento, visita, captación, asesoramiento y gestión de clientes para ofrecerles nuestra propuesta de valor integral con el objetivo de asegurar su satisfacción y crecimiento en ventas.
- Implementar la estrategia de clientes definida por la Compañía.
- Informar al cliente de las soluciones y servicios que la empresa ofrece, utilizando diferentes herramientas de venta.
- Gestiones en entregas de pedidos. Desarrollar el potencial de compra del cliente, a través de los diferentes canales de venta.
- Analizar los resultados en términos de venta, rentabilidad y frecuencia de visitas.

Otros cursos

ESCUELA MLOUZA (MÁLAGA)

-CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

- **Cocina** (810 hs) 2019-2020
- **Repostería** (490 hs) 7/2018-12/2018
- **Operaciones básicas de pastelería** (400 hs) 12/2017-5/2018

GESTOR COMERCIAL EN SUPERMERCADOS Y HORECA| Agosto 1993- Agosto 1996

ESPECIALISTA EN VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE| 1996-1997

ADMINISTRACIÓN Y VENTAS| 1997-2007

UNILEVER | AGOSTO 1993 - Junio 2007

- Atención al cliente y venta telefónica (distribuidores, mayoristas, farmacias, supermercados, autoservicios).
- Proceso de pedidos a sistema SAP.
- Informe de pedidos ingresados por vendedores reportando a Gerencias de Servicio al Cliente, distribución y logística y ventas.
- Realización de informes .
- Manejo de reclamos seguimiento y resolución.
- Emisión de cupones de convenios .
- Control de pedidos
- Archivo de pedidos.
- Armado de informe de Servicio al Cliente dirigido a todas las gerencias General, Ventas, Distribución y Logística, Marketing, Costos.
- Colaboración con operaciones de planificación , entregas y devoluciones
- Gestión del personal.
- Atención al público.
- Ventas, caja y contabilidad.
- Realización de pedidos de mercadería.
- Control de Stock.
- Informe de ventas del local.
- Reclamaciones e incidencias de clientes. .

FORMACIÓN

- UNIVERSIDAD ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS UMA

• GRADO ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
ORT URUGUAY (1994-1996)

• BACHILLERATO
INSTITUTO MIRANDA- URUGUAY (1990-1992)

CURSOS RELEVANTES

- Taller de Selección de personal en retail en IMFE (2023)
- Técnicas de ventas (2020)
- Gestión Empresarial (2017)
- Estrategias de Marketing (2015)
- Analítica de datos (2014)
- Prevención de Riesgo Laboral. ADECCO Valencia (2012)
- Atención al público en Hostelería y Protocolo Social. CIJ Torrent Valencia (2010)
- Negociación, Unilever (2005)
- SAP-Sistema de facturación, Unilever (2003)