

M LUISA LÓPEZ CRESPO

C/ Lemoniez 10 a, 14500, Puente Genil, AN ♦ 633535557 ♦ mllc1972@gmail.com

RESUMEN PROFESIONAL

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia en el área comercial y experiencia en diversos tipos de productos.

Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro.

Con óptimas habilidades para fomentar las relaciones con los clientes mediante una comunicación orientada a garantizar su fidelización. Busco desarrollarme profesionalmente.

Capaz de mantener motivado al personal a cargo para sacar lo mejor de cada empleado.

Me caracterizo por ser una persona muy trabajadora, y por ofrecer una buena atención al cliente, incluyendo la solución de posibles incidencias.

FORMACIÓN

Licenciada en Marketing y Comercio Internacional: Economía, 10/1990 – 09/1995

Cámara de Comercio Ind y Navegación de Bilbao - Bilbao, BI

HISTORIAL LABORAL

Directora de importación y exportación, 11/2008 – Actual

Innovaciones Subbética S.L. – Rute, AN

- Coordinación de embarques de transporte marítimo, aéreo y terrestre tanto nacionales como internacionales.
- Optimización del proceso operativo logístico para garantizar el mejor servicio en tiempo y forma.
- Supervisión del cumplimiento de los plazos y las condiciones de entrega.
- Asistencia a ferias nacionales e internacionales relacionadas con el sector.
- Preparación de la documentación asociada a operaciones de exportación e importación.
- Seguimiento de pedidos y atención posventa.
- Tramitación de las gestiones necesarias con los agentes de aduanas para los despachos de importación y exportación.
- Selección y contratación de agentes comerciales y distribuidores.
- Análisis de datos internos de tipo financiero y técnico, y estudio de las ofertas de la competencia para mejorar las pujas.
- Análisis de las necesidades de los clientes y aportación de las mejores soluciones logísticas.

Director comercial, 10/1998 – 11/2008

Aceites El Palomar – Almedinilla, andalu

- Gestión de presupuestos, control de gastos y promoción del uso eficiente de los recursos.
- Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- Establecimiento y optimización de diferentes estrategias de precios.
- Diseño de los programas de bonos, incentivos y remuneración de la fuerza de ventas.
- Identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.
- Gestión del territorio de ventas, asignación de rutas y determinación de las características del equipo de comerciales.
- Realización de estudios de mercado para definir objetivos y ganar cuota de mercado.
- Definición de los clientes objetivo y de la oferta de productos y servicios.
- Representación de la empresa en convenciones de ventas, ferias de muestras y foros nacionales e internacionales.
- Coordinación de las actividades promocionales y de venta en cooperación con el departamento de marketing.

- Análisis de los resultados del negocio y búsqueda de nuevas oportunidades de desarrollo comercial

Responsable de importaciones y exportaciones, 10/1995 – 10/1998**Lacados del Sur S.L.** – Lucena, AN

- Selección y contratación de agentes comerciales y distribuidores.
- Tramitación de las gestiones necesarias con los agentes de aduanas para los despachos de importación y exportación.
- Optimización del proceso operativo logístico para garantizar el mejor servicio en tiempo y forma.
- Asistencia a ferias nacionales e internacionales relacionadas con el sector.
- Seguimiento de pedidos y atención posventa.
- Preparación de la documentación asociada a operaciones de exportación e importación.

APTITUDES

- | | |
|------------------------------------|--|
| • Solución de problemas operativos | • Fomento de espíritu de equipo |
| • Comunicación oral y escrita | • Desarrollo y supervisión de la plantilla |
| • Proactividad | • Análisis de presupuestos |
| • Capacidad de negociación | • Reducción de los costes de envíos |
| • Visión estratégica | • Gestión de relaciones con proveedores |
| • Solicitud de incidencias | • Creación de rutas |
| • Adaptabilidad y flexibilidad | • Rastreo y control de costes |

IDIOMAS

Español: Idioma nativo**Inglés:**

C1

Avanzado

Francés:

C1

Avanzado