



IRENE ORGA FUERTES

ESPECIALISTA EN EXPERIENCIA DE MARCA

Telefono: +34606793690

Email: orgairene@gmail.com

PERFIL

Profesional apasionada por la venta consultiva y la experiencia de cliente premium con más de **6 años en retail** de lujo y marca premium (**Nespresso, Rabanne Make-Up, Guerlain, Chanel, Dior, Grupo L'Oréal**). Extrovertida y con gran don de gentes, destaco en **asesoramiento personalizado, demostración de producto, fidelización de clientes y cumplimiento de objetivos comerciales**. Experta en **visual merchandising, escaparatismo, gestión de stock**, manejo de **TPV** y **control de caja**. Actualmente cursando Grado Superior en Marketing y Publicidad. Busco crecer en entornos de marca de lujo donde combinar mi energía, creatividad y absoluta orientación a resultados.

EDUCACION

- | | |
|---|-------------------|
| • Grado Superior de Marketing y Publicidad, Los Enlaces | 09/2025 - 05/2027 |
| • Grado de Diseño de Moda, BAU | 09/2020 - 05/2024 |
| • Grado en Diseño de Moda en Academia Censi | 09/2019 - 06/2020 |
| • Grado Medio de Administración y Gestión de Empresas (Izquierdo FP, Zaragoza) | 09/2017 - 06/2019 |

HISTORIAL LABORAL

Asesora de Marca Nespresso

11/2025 - 01/2026

- Representante de la marca Nespresso en El Corte Inglés, impulsando la experiencia del cliente mediante demostraciones interactivas de productos premium.
- Asesoramiento personalizado para maximizar la satisfacción del cliente y alcanzar objetivos de ventas.
- Gestión eficiente del CRM para fidelización de clientes y seguimiento postventa.
- Mantenimiento del visual merchandising y optimización del espacio de marca para reforzar la imagen corporativa.
- Colaboración en la logística de eventos promocionales, garantizando una ejecución impecable.
- Adquirí el título de "Programa formativo de Nespresso"

Asesora de Cosmética y Maquillaje Touch Up Promotion

09/2025 - 11/2025

- Especialista en maquillaje para Rabanne Make-Up en Sephora y El Corte Inglés, ofreciendo asesoramiento personalizado y demostraciones de producto que incrementaron las ventas.
- Implementación de técnicas de cross-selling y up-selling para maximizar el ticket medio.
- Promoción de la imagen de marca mediante la creación de experiencias memorables para los clientes.
- Reporte de tendencias de consumo y feedback de clientes para optimizar estrategias comerciales.

Asesora de Ventas Premium en Sephora, con GrupoSky

08/2024 - 09/2025

- Asesoramiento especializado en marcas de lujo (Guerlain, Chanel), impulsando la fidelización de clientes mediante experiencias personalizadas.
- Elaboración de reportes de ventas y análisis de KPIs para optimizar resultados comerciales.
- Promoción de productos premium a través de técnicas de storytelling y demostraciones en punto de venta.
- Gestión de quejas y resolución de conflictos, asegurando una experiencia de compra excepcional.

Asesora de Ventas de Lujo en Primor, con GrupoSKY

CV Inscrito
12/2023 - 08/2024

- Venta de productos de alta gama (Dior, L'Oréal), superando consistentemente los objetivos comerciales establecidos.
- Aplicación de estrategias de engagement para construir relaciones duraderas con los clientes.
- Realización de demostraciones de producto en vivo, incrementando el interés y las conversiones.
- Control de stock y mantenimiento del punto de venta para garantizar una presentación impecable.

Azafata de Eventos VIP en GrupoSky

12/2022 - 08/2023

- Gestión de atención al cliente VIP en eventos deportivos y de cosmética, asegurando una experiencia premium y cumplimiento de protocolos.
- Control de accesos y coordinación logística, garantizando fluidez y seguridad en eventos de alta afluencia.
- Resolución proactiva de incidencias, manteniendo altos estándares de satisfacción del cliente.
- Colaboración con equipos multidisciplinarios para garantizar el éxito operativo de los eventos.

Subgerente y Encargada de Operaciones en Orga Sastrería

01/2017 - 03/2020

- Liderazgo en la gestión diaria de la tienda, coordinando un equipo de ventas y optimizando procesos operativos.
- Diseño e implementación de estrategias de visual merchandising y escaparatismo para atraer clientes y aumentar las ventas.
- Control de compras, gestión de inventario y análisis de stock para garantizar la disponibilidad de productos.
- Supervisión de KPIs y elaboración de informes para la dirección, contribuyendo a la toma de decisiones estratégicas.
- Formación y motivación del equipo para garantizar un servicio al cliente excepcional y alineado con los valores de la marca.

Aptitudes

- Asesoramiento al cliente y venta de productos premium
- Gestión de CRM y estrategias de fidelización
- Visual merchandising, escaparatismo y optimización de espacios comerciales
- Manejo de TPV, control de caja y gestión de inventarios
- Coordinación y logística de eventos promocionales
- Resolución de conflictos y mejora de la experiencia del cliente
- Ofimática avanzada (Microsoft Word, Excel, PowerPoint)

Idiomas

- Español: Nativo
- Inglés: Intermedio (B2) (Certificado Trinity Collage y TOEFEL iBT)
- Francés: Principiante (A2) (DELF)

Certificados

- Monitor de tiempo libre (DAYDAS)
- Marketing de Comercio (Femxa)
- Coordinadora de Eventos (GrupoSky)
- Formación de Montaje de Eventos y Logística (Grupo Penny Wise)