



ANNA MARÍA IGLESIAS FERNÁNDEZ

630 45 32 44

annakaona22@gmail.com

 www.linkedin.com/in/annamariaigl

APTITUDES

Don de gentes
Estrategias de ventas
Comunicación efectiva
Planificación y organización
Orientación a objetivos
Negociación

Coche propio
Disponibilidad para viajar

IDIOMAS

Español. Lengua materna
Catalán. Nivel alto
Inglés. Nivel alto
Italiano. Nivel medio

EDUCACIÓN

F.P. II (TÉCNICO OFICIAL ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL):
Instituto de Enseñanza Secundaria N°1 de Málaga 1991-1996.

HABILIDADES

- Creador de contenido digital para empresas impartido en Escuela de Negocios E.O.I.
- Escuela Oficial de Idiomas de Málaga
- Curso Herramientas de Difusión y Marketing digital.

EXPERIENCIA

ASESORA COMERCIAL DENTAL

Clínica dental Adeslas (febrero 2023-enero2024)

- Asesoramiento e información de productos dentales, seguros y reaseguros.
- Cartera de clientes y fidelización con estrategias de marketing
- Negociación de presupuestos y cierre de venta
- Estrategias de ventas adaptadas a cada cliente y tiempo de cumplimiento.

ASESORA COMERCIAL

Clínica de Cirugía y medicina estética Dorsia (Junio 2020-dic 2021)

- Asesoramiento e información de tratamientos médico-estéticos adecuados a cada paciente.
- Actualización y fidelización de cartera de clientes .
- Estudio de ratio de ventas y cumplimiento de objetivos
- Seguimiento post tratamiento de cada cliente.
- Promocionar características, ventajas y beneficios de los productos ofrecidos.

EXPERIENCIA

VENDEDORA Y PERSONAL SHOPPER

El Corte inglés (febrero 2009 – mayo 2011)

- Asesoramiento y venta en sección alimentación y bebidas gourmet.
- Acompañamiento en todo momento al cliente durante el proceso de compra.
- Cumplimiento de objetivos
- Sección moda señora. Personal Shopper.

RECEPCIONISTA Y ATENCIÓN PACIENTES

Clínicas Vitaldent (Enero 2006 – noviembre 2009)

- Atención, asesoramiento y ajuste de tratamientos necesarios para la salud y estética bucodental
- Realización de Ortopantomografía
- Preparación de presupuestos y financiación de tratamientos.
- Control de la agenda de doctors
- Cumplimiento de los objetivos estratégicos de los productos desarrollados.
- Relación estrecha con diferentes laboratorios de prótesis dentales.
- Asistencia a diferentes conferencias realizadas por el grupo Vitaldent.