



+34 627 322 896
gr.patricia86@gmail.com

SOBRE MI

Toda mi experiencia profesional ha girado en torno a las ventas, pudiendo desarrollar mis talentos como comercial. Comprometida con un servicio al cliente excelente, trato cálido y profesional, sabiendo priorizar mis tareas y responsabilidades para lograr los objetivos establecidos.

LOGROS

-Philip Morris - IQOS- líder en ventas en la región 3 (Valencia, Murcia, Alicante y Baleares)
* carta de recomendación.

HABILIDADES

Técnicas de negociación



Comunicación efectiva



Pensamiento estratégico



Gestión de incidencias



FORMACIÓN

-2015-2017 grado superior
MARKETING Y PUBLICIDAD
-2004-2005 grado medio en COMERCIO
-2004-2005 título AUXILIAR DE RELACIONES PÚBLICAS Y PROTOCOLO

APTITUDES

- resolutiva
- gestión del tiempo
- trabajo en equipo
- flexibilidad

INFORMACIÓN

- carné de conducir
- vehículo propio
- disponibilidad para viajar y trasladarme

EXPERIENCIA LABORAL

COMERCIAL (CANAL HORECA)

COR GELAT enero 2024 - diciembre 2024 (Menorca)

- crear rutas optimizando el tiempo con la cartera de clientes asignada
- incrementar las ventas incluyendo nuevas referencias de productos
- resolver problemas de reparto y quejas de clientes
- captación de nuevos clientes, presupuestos, descuentos, pedidos y cobros

CAPTADORA COMERCIAL (CANAL HORECA)

LA MENORQUINA mayo 2023 - octubre 2023 (Menorca)

- buscar proactivamente oportunidades de negocio y recoger información de la competencia
- reportar la actividad al jefe de equipo y en los sistemas internos de la compañía
- captación de nuevos clientes potenciales, optimización de ruta, presupuestos, descuentos, pedidos y cobros

TELEPHONE AGENT (PROYECTO IQOS)

CONCENTRIX junio 2021 - octubre 2021 (Olivenza)

- resolver incidencias proporcionando soporte técnico a los clientes
- seguimiento de clientes y stock en puntos de venta
- actualización base de datos y campañas de marketing telefónico

SALES EXPERT (LANZAMIENTO IQOS)

PHILIP MORRIS junio 2019 - noviembre 2020 (Menorca y Mallorca)

- garantizar el correcto funcionamiento de los diferentes puntos de venta
- apoyo directo a los estancos con las técnicas de venta establecidas por la empresa (formaciones, dudas, stock)
- elaboración de informes comerciales
- captación de nuevos clientes y generador de base de datos
- gestión de incidencias, servicio post venta y atención al cliente

EMBAJADORA DE MARCA (TABACO)

ALTADIS mayo 2022 - septiembre 2022 (Menorca)

BRITISH AMERICAN TOBACCO junio 2018 - agosto 2018 (Badajoz)

CANARIENSE DE TABACOS julio 2017 - abril 2018 (Badajoz)

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| • promocionar e incentivar las ventas | • reporte diario |
| • merchandising | • ruta por diferentes estancos |

ENCARGADA DE TIENDA (MUEBLES, DECORACIÓN Y JOYERÍA)

ZAHYLO abril 2013 - octubre 2015 (Jerez Cros.)

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| • gestión de proveedores | • facturación y administración |
| • control de stock | • atención al cliente |
| • recepción de mercancía y pedidos | • gestión de incidencias |

DEPENDIENTA (MODA MUJER Y HOMBRE)

NUEVO MILENIUM Enero 2012 - Septiembre 2012 (Jerez Cros.)

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| • control de stock | • atención al público |
| • visual merchandising | • gestión de pedidos |

ASESORA COMERCIAL

SEGUROS SANTA LUCIA Diciembre 2008 Junio 2010 (Jerez Cros.)

- captación de nuevos clientes, clientes antiguos y citas concertadas
- seguimiento de clientes en cartera
- elaboración de informes acerca del estado de la cartera de clientes