

Malgorzata Zasada

Experiencia Laboral

Jan 2025- Jul 2025
SRJ Call center

Agente de Retención

- Orientación al cliente: Asistí y guié a los clientes en el uso de la plataforma de trading para ayudarles a invertir en productos financieros adecuados según sus intereses y perfiles de riesgo.
- Análisis de mercado: Proporcioné información actualizada sobre los principales movimientos del mercado y eventos económicos globales para apoyar la toma de decisiones de inversión informadas.
- Desarrollo comercial: Fomenté proactivamente que los clientes ampliaran sus carteras de inversión, contribuyendo al aumento del compromiso con la plataforma y al crecimiento de los ingresos.

Jul 2023- Dic 2024
International Dreamlove S.A.U

Especialista Apertura Mercado

- Expansión de mercado: Abrí con éxito nuevos mercados en Polonia, Dinamarca, Noruega, Eslovaquia y la República Checa, identificando oportunidades clave y estableciendo relaciones iniciales con clientes.
- Promoción de productos: Aumenté la visibilidad de la marca y el reconocimiento entre los clientes mediante campañas de correo electrónico educativas y dirigidas, así como llamadas en frío proactivas.
- Formación y presentaciones: Impartí formación integral sobre productos y realicé presentaciones en directo a clientes y socios a través de Skype, mejorando la comprensión del producto y el potencial de ventas.
- Representación en ferias: Actué como representante de la empresa en las principales ferias comerciales internacionales, presentando productos a un público amplio y estableciendo valiosos contactos de negocio.

2022 - 2023 City
SightseeingSpain

Agente de ventas/Bookings Manager

- Promoción y ventas: Gestioné reservas de tours comunicando de manera efectiva el valor de los servicios a clientes individuales y grupales, contribuyendo al aumento del rendimiento en ventas.
- Atención al cliente: Brindé soporte de alta calidad a clientes internacionales por teléfono, resolviendo incidencias de manera eficiente y manteniendo una alta satisfacción del cliente.
- Coordinación de reservas grupales: Organicé y supervisé la logística de grandes reservas para grupos, garantizando una ejecución fluida y experiencias positivas para los clientes.
- Planes de reservas personalizados: Diseñé soluciones de viaje y reserva adaptadas a las necesidades y preferencias de los clientes, mejorando su compromiso y generando un incremento en los ingresos.

Contacto

gzasada424@gmail.com

+34 641628402 62940

Fuengirola, Spain

Formación

- Cracov University of Economic
Relaciones internacionales

Habilidades

- Habilidades de gestión
- Pensamiento estratégico
- Negociación
- Resiliencia
- Habilidades de comunicación
- Gestión de relaciones con clientes

Idiomas

- Inglés C1
- Español C1
- Polaco C2

2020 – 2021
CKJ The Point

Agente de ventas

- Gestión de adquisición de clientes: Llevé a cabo acciones de captación, incluyendo llamadas en frío y seguimientos, para impulsar el crecimiento del negocio.
- Visitas a centros educativos: Coordiné y realicé visitas a colegios con el fin de recoger solicitudes y establecer relaciones con potenciales clientes.
- Gestión de reuniones: Programé y llevé a cabo encuentros presenciales y en línea mediante un enfoque proactivo de llamadas telefónicas.
- Presentaciones y cierre de ventas: Realicé presentaciones de producto y concreté ventas en la misma reunión, asegurando altas tasas de conversión.
- Atención continua al cliente: Mantuve un contacto regular con los clientes, ofreciendo soporte y resolviendo consultas a lo largo de todo el proceso de venta.
- Procedimientos postventa: Organicé y supervisé los procesos posteriores a la venta, garantizando una incorporación fluida y una alta satisfacción del cliente.

2016 – 2020
Creative Products Poland

Encargada de marketing i ventas

- Coordinación de equipo: Gestioné y motivé a un equipo de seis personas para asegurar la entrega eficiente y puntual de proyectos de marketing y promoción.
- Estrategia de marketing: Desarrollé e implementé estrategias de marketing orientadas a incrementar la visibilidad de la marca, la interacción con los clientes y el rendimiento general de ventas.
- Control de calidad: Supervisé la creación y revisión de materiales promocionales para mantener la coherencia con los estándares de marca y las directrices de comunicación.
- Colaboración con influencers: Establecí y cultivé alianzas con influencers para ampliar el alcance de la marca y apoyar los objetivos de las campañas.

2014 – 2015
Sales Manago Poland

Project Manager

- Gestión de cartera de clientes: Desarrollé y ejecuté estrategias de cuentas personalizadas para garantizar una alta satisfacción, la retención a largo plazo y la repetición de negocios.
- Implementación de plataformas de e-commerce: Brindé soporte y optimización de operaciones de venta online para clientes utilizando plataformas como Magento, Shopify, PrestaShop y WooCommerce.
- Soporte proactivo al cliente: Ofrecí atención al cliente oportuna y orientada a soluciones, en polaco e inglés, a través de correo electrónico, chat en vivo y teléfono, anticipando necesidades y resolviendo incidencias antes de su escalamiento.
- Colaboración en ventas y marketing: Colaboré con los clientes proporcionando orientación estratégica en iniciativas de ventas y marketing destinadas a impulsar los ingresos y el crecimiento del negocio.