



ID-52196 GLORIA

Domicilio: Sant Boi - Barcelona

Fecha y lugar de nacimiento: 10/08/74, Barcelona

PRESENTACIÓN

He desempeñado funciones en el **ámbito comercial** durante **más de 15 años**. Actualmente trabajo en el **sector farmacéutico**.

Mis **Competencias** más desarrolladas son **Orientación a Resultados y Orientación al Cliente**. Entre mis **Activos** destacar el **conocimiento del sector farmacéutico** en las diferentes provincias de Cataluña.

Compromiso, empatía y vocación comercial, son tres de mis fortalezas a destacar como profesional de las ventas, pasando a ser una de mis pasiones.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PHARMEX ADVANCE

Fecha: 06/18– 06/19

Puesto/Actividad desarrollada: delegada de ventas en farmacia productos OTC. Introducción del portfolio de un nuevo laboratorio en las farmacias de la zona asignada. Cursos de formación de producto en las fcias, control y seguimiento del sell in y sello out.

TECNIMEDE ESPAÑA

Fecha: 11/17- 6/18

Puesto/Actividad desarrollada: Delegada de ventas en farmacias productos EFG. Inicio sin cartera de clientes, puerta fría. Captación y desarrollo.

DCPHARM

Fecha: 10/16– 09/17

Puesto/Actividad desarrollada: Delegada de ventas en farmacias. Captación y desarrollo.

Portfolio de más de 50 marcas (HIPPI, NUBY, PLAYGRO, DDERMA, SALUS, ATLANTIA, MOLDEX...)

MYLAN PHARMACEUTICALS

Fecha: 05/13–05/16

Puesto/Actividad desarrollada: Delegada de ventas en farmacias productos EFG y OTC.

Captación, lanzamientos y seguimiento de rutero.

Lanzamiento de nuevos productos y control de sell in y sell out.

Apertura de nuevos clientes y clasificación de farmacias de mayor potencial.

Lanzamientos y seguimiento de venta en farmacia Hospitalaria.

BONATEL (VODAFONE)

Fecha: 10/12 –03/13

Puesto/Actividad desarrollada: Asesora Técnico Comercial.

Fidelización, desarrollo y asesoramiento en telecomunicaciones a clientes en cartera, pymes y autónomos.

Revisión de facturas, adecuar tarifas y venta servicios.

Captación pymes y autónomos puerta fría.

UBK

Fecha: 12/12/11 – 13/05/12

Puesto/Actividad desarrollada: Delegada comercial visita médica y hospitalaria.

Captación de candidatos puerta fría (sector médico y odontológico)

Realización estudio de prestaciones correspondientes a Seguridad Social y/o Mutualidades de Previsión Social de los Colegios Profesionales (alternativa al RETA)

Venta productos cruzados.

MUPITI (Mutualidad Previsión Social Ingenieros Técnicos Industriales)

Fecha: 10/10 – 12/11

Puesto/Actividad desarrollada: Gestora Territorial de Cataluña.

Trabajo comercial desarrollado en los Colegios de Ingenieros Técnicos Industriales de Cataluña

Asesoramiento en alternativa al RETA (vida, accidentes, salud, IT y jubilación)

Conferencias sobre la mutualidad en diferentes colegios profesionales y en la Universidad de ITI de Valencia.

Segur Caixa Holding

Fecha: 09/08 – 09/09

Puesto/Actividad desarrollada: Asesora Técnica comercial.

Asesoramiento y venta de seguros de hogar, auto, moto, salud, vida, accidentes, repatriación, planes de pensiones en oficinas de La Caixa.

Comercios y pymes captación puerta fría.

Venta de productos cruzados vinculados a operaciones crediticias.

Grúas de la Roca, S.A

Fecha: 09/00 – 05/08

Puesto/Actividad desarrollada: Delegada comercial.

Alquiler y venta de grúas torre, auto montantes y grupos electrógenos.

Acompañamiento inspección técnica ICICT y ECA almacén, pie de obra y montaje

FORMACIÓN ACADEMICA

FP ADMINISTRATIVO. 1989 – 1995 María Auxiliadora

IDIOMAS

Catalán: hablado y escrito correctamente.

Inglés: nivel medio (A2)