



Alícia M.

Viladecans
18 Enero 1970

Experiencia profesional

2019 -

AMAC

Key account Manager

Funciones:

- * Captación y Gestión de Cartera de Clientes
- * Detectar necesidades y requerimientos de los clientes
- * Maximizar renovaciones y recálculos, realizando las cotizaciones/ofertas personalizadas a cada cliente.
- * Recepción y aceptación de los pedidos
- * Solicitar estudios de riesgos. Gestionar reclamaciones y oportunidades
- * Fidelización de los clientes, para mantener los acuerdos a largo plazo.

2014-2019

Arval Services Lease – Account Manager

Funciones:

- * Asesoramiento a clientes internacionales, asegurando establecer la implementación de los servicios contratados (operaciones, financiero, jurídico y/o sistemas) junto con el equipo del Account Team
- * Detectar necesidades y requerimientos de los clientes
- * Maximizar renovaciones y recálculos, realizando las cotizaciones/ofertas personalizadas a cada cliente.
- * Recepción y aceptación de los pedidos
- * Solicitar estudios de riesgos. Gestionar reclamaciones y oportunidades
- * Fidelización de los clientes, para mantener los acuerdos a largo plazo.
- * Comunicación con Internacional para gestionar los acuerdos globales a nivel local

2012-2014:

Fleet Logistics, S.A.U. – Vehicle Management

Funciones:

- * Responsable de la gestión de flota de Renting de una cartera de 1.563 vehículos
- * Elaboración de informes mensuales / Estudio de estrategias para el ahorro y la gestión de la flota
- * Mantener actualizados modelos/versiones de los vehículos para cada cliente según cada política de empresa
- * Dar servicio y asesoramiento a los conductores

1991-2011:

GE Capital

1997-2011:

GE Money Bank

2009-2011:

Analyst Collections Recovery

Funciones:

- * Responsable de conseguir nuevos acuerdos de pago y mantenerlos, para evitar la demanda judicial, de una cartera de aproximadamente 300 cuentas en pérdidas.

2003-2008:

Gestora/Asesora de cuentas

Funciones:

- * Gestionar y asesorar una cartera de alrededor de 600 clientes de cualquier sector sobre diferentes productos financieros (Leasing, Financiación, Préstamos)
- * Fidelizar la cartera, negociar nuevas operaciones, mantener comunicación directa con los clientes...
- * Primer análisis económico y preparar las operaciones para el departamento de riesgos.

1997-2002:

Renting Manager – Sales Specialist

Funciones:

- * Product Manager del producto Renting de flotas de vehículos.
- * Dar soporte del producto a la red de concesionarios nacional
- * Funciones de formación a la red de ventas de la empresa y a la red comercial de los concesionarios

1991-1996: GE Capital Largo Plazo

1991-1996:

Gestora de Cuentas / Sales Administrator / Customer Sales

Funciones:

- * Gestionar y asesorar una cartera de aproximadamente 200 clientes existentes, negociando precios y cerrando renovaciones y nuevos acuerdos del producto Renting.
- * Fidelización de los clientes, para mantener los acuerdos a largo plazo.
- * Ampliar la cartera con clientes nuevos

Formación académica

1984:

EGB - Buen Salvador, Sant Feliu de Llobregat

1988:

BUP – COU – Selectividad - Colegio Modolell, Viladecans

1990:

First Certificate - South London College, London

2008:

Empresariales (UOC)

Formación extra académica

1995: Calidad de Servicio al cliente (QSS), General Electric Training, Madrid
Selling on Value – General Electric Training, Madrid
Facilitator's Workshop, General Electric Training, Birmingham

2000: Green Belt Wave I, II & III – Black Belt Certification Exam, GE Training, Barcelona

2009: Communications Skills & Positive Attitude, General Electric Training, Barcelona

2010: Collection Academy – General Electric Training, Barcelona

Idiomas

Inglés: Nivel alto
hablado y escrito

Francés: Nivel bajo hablado

Informática

Sistema Office
(Excel, Word, PowerPoint,
Access)

Otros datos

Carnet de conducir si
Disponibilidad inmediata
Casada y una hija