



CURRICULUM VITAE

ID-56091 Aroa

DATOS PERSONALES:

Fuenlabrada (Madrid)

FORMACIÓN ACADEMICA:

- Historia del Arte: Facultad de Filosofía y Letras, Cáceres 2006
- Master en Dirección Comercial y Marketing, Madrid 2008
- Técnico superior marketing y comercio, IES Pablo Neruda, Madrid 2009
- Curso de inglés en Irlanda de junio a agosto del 2015 (B2)
- Cursando Grado de Administración y Dirección de Empresas en UNED

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

-Business Development en Consulting C3. Gestión y ampliación de cartera a nivel nacional de soluciones de customers experience, monitorización de calidad, estudios de mercado, training a medida en multicanalidad, mystery shopper, encuestas, customer journey, contact center, robótica, RPA... Desde mayo del 2019.

-Business Development en M.Hermida Informática S.A. Directora de proyecto de software ERP de gestión interna (SAGE) y gestión documental (Matrix) a nivel nacional desde noviembre 2018, cuyas funciones principales son: estudio de mercado, desarrollador de negocio, negociación de contrato, formación y seguimiento de los partner, venta directa de grandes cuentas, asistencia a evento...

-Voluntariado en Fundación Mía en Bogotá (Colombia) como directora de telemarketing desde octubre del 2016 a marzo 2017. Principalmente, negociación con grandes superficies, veterinarias y empresas llegando a acuerdos económicos e intercambio de servicios, sin olvidarnos del marketing y la coordinación de los voluntarios y eventos dentro de la protectora.

-Ejecutivo de cuentas en Cualtis S.A. desde noviembre 2015 a Julio del 2016. Gestión y ampliación de cartera de clientes con venta, postventa y atención al cliente de productos de prevención de riesgos laborales para empresas desde el departamento de telemarketing.

-Ejecutivo de cuentas en Grupo Francis Lefebvre-El Derecho desde mayo 2013 a abril 2015. Gestión de cartera de productos jurídicos para PYMES, organismos oficiales y puntualmente autónomos realizando ampliación de cartera, venta, postventa y atención al cliente a nivel nacional combinando venta presencial con telemarketing.

-Gestor especializado en Aranzadi SA desde abril 2012 a abril 2013. Labores especializadas para la principal marca española de productos jurídicos del país realizando labores de venta, postventa y atención al cliente en el departamento de telemarketing.

-Directora comercial en Rihergon SA desde marzo del 2006 a marzo del 2012. Mis funciones son: formación del departamento comercial, control de proveedores, supervisión del departamento de telemarketing, producción, cobros, impagos, venta.

-Desde el año 2000 al 2012. Trabajos en venta y atención al cliente en distintos sectores.