

ANA MARÍA

ID-59733



Licenciada en Ciencias Sociales, Administrativas y Comerciales, con una amplia experiencia en compañías. Capaz de asumir responsabilidades y tomar decisiones con solvencia. Con óptimas habilidades para fomentar las relaciones con los clientes mediante una comunicación orientada a garantizar su fidelización. Persona versátil y capaz de simultanear varias tareas. Con amplia experiencia en entornos laborales en los que se valora el compromiso y la capacidad de trabajar en equipo. Me caracterizo por mi dinamismo, proactividad y entusiasmo. Poseo buenos conocimientos digitales. Busco consolidarme profesionalmente en cargos de Gestión y Administración.

CONTACTO

 08022 Barcelona



APTITUDES

- Excelente capacidad de escucha
- Persona amable y empática
- Respeto por la confidencialidad del cliente
- Mentoría
- Afán por aprender constantemente y personalidad analítica
- Excelentes habilidades para solucionar problemas
- Objetividad, ausencia de prejuicios
- Dotes para motivar, estimular e inspirar a los integrantes del equipo de trabajo
- Experiencia en documentación
- Comunicación efectiva

DIPLOMAS

- Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas
- Líderes que Inspiran a la acción. (80 horas)
- Marketing Digital (240 horas)
- Coaching Manejo de Estrés Laboral

FORMACIÓN

Licenciada : Administración y Dirección de Empresas

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca

Convalidado por el Ministerio de Universidades como Grado en la rama de conocimiento de Ciencias Sociales y Jurídicas en el campo específico de Educación Comercial y Administración

Máster : Dirección de Marketing

Universidad de la Costa - Colombia

- Desarrollo de las estrategias de marketing adecuadas para optimizar los resultados en la comunicaciones de un negocio.
- Estructura de las claves, implementando y mejorando campañas en los diferentes medios
- Conocimiento básico para modelar un plan de marketing online, configurar una analítica web en una página y definir una estrategia SEO y SEM o para las redes sociales
- Implementación del marketing digital como herramienta independientemente, si es para una marca, una agencia de marketing digital o para un negocio autónomo.

COACHING TRANSFORMACIONAL, PROGRAMA VIVE, 144 horas

DIGITALIZACION APLICADA AL SECTOR PRODUCTIVO : TECNOLOGIAS

DIGITALES

03/2022 - 04/2022

CEO - BARCELONA

ANGLÉS B.2.A. (SSCE125) : INGLÉS

12/2021 - 03/2022

INDICE - LLEIDA

Máster en Dirección de Marketing Digital, 2.0 : MARKETING DIGITAL

GADE BUSSINESS SCOHOOL - MADRID

HISTORIAL LABORAL

B2B Territory Commercial Executive

04/2022 - 07/2022

VANDERMARLIER CIGARS - Barcelona

- Atención a 583 clientes de la provincia de Catalunya y de las Islas Baleares.

(240 horas)

- Visitador Medico Especializado (240 horas)
- Sistema de Gestión de Calidad y Salud Ocupacional (40 horas)
- SAGE 200 (240 horas)
- Formador de Formadores (40 horas)
- PNL (30 horas)
- Permiso de conducir B

- Visita y consecución de la distribución y venta del producto en los estancos de tabaco de la zona.
- Planeación y autogestión de tareas para el logro de objetivos, atención al cliente. Gestión de estrategias comerciales.
- Detección y resolución de incidencias de acuerdo con los protocolos establecidos.

B2B Territory Commercial Executive

08/2019 - 04/2022

LOGISTADIS ESPAÑA - Barcelona

- Administración de cartera de clientes por encima de 1 millón € anuales, 350 clientes B2B.
- Planeación y autogestión de tareas para el logro de objetivos, atención al cliente. Gestion de estrategias comerciales
- Atención al cliente ofreciendo en todo momento un servicio de calidad.
- Detección y resolución de incidencias de acuerdo con los protocolos establecidos.
- Atención telefónica y gestión del correo electrónico.
- Respuesta a problemas/consultas de los clientes.
- Registro de información en el sistema de la empresa.
- Gestión eficaz de proyectos y presupuestos asignados.

Coach, B2C Territory Commercial Executive

01/2019 - 07/2019

PHILIP MORRIS SPAIN (MICHAEL PAGE) - Barcelona

- Desempeño de la función de guía para ayudar a los clientes a buscar respuestas y soluciones por ellos mismos.
- Responsable de funciones de administración, preparación y revisión de sesiones y promoción de servicios.
- Suministro de apoyo a empresas para encontrar formas de maximizar su productividad, mejorar la gestión del tiempo y la comunicación.
- Utilización de diferentes técnicas y enfoques para lograr resultados.
- Diligente logrando que las personas alcancen su mejor versión a través de herramientas como la motivación.
- Realización de preguntas para obtener información sobre la situación personal de los clientes.
- Contribución a la motivación y el compromiso del cliente para ayudarle a hacer frente a contratiempos y obstáculos.

Directora Comercial Grandes Cuentas 02/2014 - 06/2018

COLFONDOS SA - Barranquilla, Colombia

- Elaboración de Presupuestos y definición de estrategias Comerciales.
- Cumplimiento de los objetivos marcados por la dirección.
- Administración de cartera asignada,
- Búsqueda de clientes, incrementando el número de ventas en la medida de lo posible.
- Registro de información en el sistema de la empresa.
- Coordinación de un equipo de más de 25 personas.
- Cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos por la empresa.
- Atención telefónica y gestión del correo electrónico.
- Gestión eficaz de proyectos y presupuestos asignados.

Representante Comercial

02/2012 - 01/2014

LABORATORIO SERVIER - Barranquilla, Colombia

- Supervisión del trabajo de los vendedores.
- Búsqueda y detección de oportunidades de negocio.
- Ejecución de las actividades post venta para establecer sólidas relaciones con los clientes.
- Análisis de los resultados y seguimiento de las oportunidades de la cartera.
- Seguimiento de la venta desde el principio hasta el fin: oferta, venta, facturación y cobro.
- Detección de oportunidades de crecimiento a través del análisis del mercado.
- Comunicación fluida con la dirección comercial con puntualidad en caso de incidencias o problemas.
- Elaboración de revisiones, análisis e informes financieros y comerciales.
- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de venta en colaboración con los equipos de marketing.
- Captación de nuevos clientes y búsqueda de nichos de mercado.
- Colaboración con el equipo de desarrollo de productos para la definición de ofertas, lanzamientos y actualizaciones.

Directora Comercial Canal Empresas

03/2009 - 12/2012

EPS SANITAS - Barranquilla, Colombia

- Gestión eficaz de proyectos y presupuestos asignados.
- Detección y resolución de incidencias de acuerdo a los protocolos establecidos.
- Dirección, supervisión y planificación de las tareas desempeñadas por el equipo de trabajo.
- Respuesta a problemas/consultas de los clientes.
- Atención telefónica y gestión del correo electrónico.
- Atención al cliente ofreciendo en todo momento un servicio de calidad.
- Coordinación de un equipo de más de 20 personas.
- Búsqueda de clientes, incrementando el número de ventas en la medida de lo posible.

ACCOMPLISHMENTS

- Optimización del sistema de trabajo de la empresa.
- Elegido empleado del mes por mi buen desempeño.
- Recompensas económicas por mi buen desempeño laboral.
- Incremento de las ventas en un 36% dentro del periodo de trabajo.
- Distintos premios por desempeño como viajes en convenciones a los mejores.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1

Intermedio

Catalán:

B1

Intermedio