

ID-60020 Laura

Dirección: 48901 Barakaldo, Bizkaia

Carnet de conducir: B



EXPERIENCIA LABORAL:

Carrefour España

Coach de equipos comerciales

09/2018 - 03/2022

Coaching para los comerciales de las secciones de informática, telefonía, gama blanca y marrón de los hipermercados Carrefour de Aragón, Cataluña, Baleares y Valencia.

El objetivo; mejorar la cohesión interna, aumentar la efectividad operativa y la autonomía comercial, potenciar las habilidades comerciales y reforzar de las técnicas de venta mediante sesiones one to one y el acompañamiento durante el proceso de venta. Sesiones con los jefes de servicios y directores de hipermercados para consensuar planes de acción para el seguimiento a fin de mejorar el rendimiento colectivo y la productividad comercial.

Whitefield Management

Coordinador comercial

07/2017 - 07/2018

Campaña para la supervisión de los promotores comerciales de Lenovo, Asus, Acer, Windows 10s y Surface de Microsoft, de El Corte Inglés, Fnac y Media Markt a nivel nacional. Formación de producto, seguimiento de la productividad y acompañamiento durante las ventas para asegurar la consecución de los objetivos marcados de cada marca representada. Elaboración de informes para el control de stock, ventas, análisis y estudio de los consumidores.

Ilunion Outsourcing

Coordinador de servicios noreste

06/2014 - 01/2017

Selección y formación de personal para la externalización de los servicios de la división outsourcing de la Fundación Once. Gestión de cuadrantes e incidencias. Imputación de nóminas, cálculo de finiquitos, gestión de la contratación y cese de servicios. Supervisión del personal adscrito a grandes superficies comerciales.

Telefónica / Microsoft

Comercial formador

05/2013 - 05/2014

Campaña de formación para los dependientes de tiendas movistar con el objetivo de reconducir las técnicas de ventas y fomentar la prescripción proactiva de un producto Microsoft y así asegurar el objetivo de venta establecido. Implantación de PLV en los puntos de ventas, control de stock, realización de ventas cruzadas a clientes finales. Elaboración de informes cualitativos y cuantitativos de cada tienda.

Whitefield Management

Coordinador comercial

03/2011 - 03/2013

Campaña de formación a promotores comerciales de informática y telefonía. Negociación con los puntos de ventas sobre el posicionamiento de las exposiciones, formación de producto y técnicas de empowerment para la consecución de objetivos. Elaboración de informes sobre la efectividad de la campaña, seguimiento de ventas y feedback de la evolución del personal formado en grandes superficies como Media Markt, El Corte Inglés y Fnac a nivel nacional.

Momentum Task Force

Gestor de punto de venta

06/2004 - 01/2011

Garantizar el cumplimiento de los acuerdos de posicionamiento de productos Danone pactados con central, asegurar la correcta distribución y minimizar roturas de stock. Negociación con los responsables de alimentación sobre los puntos de mayor visibilidad para la implantación de PLV, activación de promociones, cobertura a reponedores y control de facing, en hipermercados Carrefour y Alcampo.

ESTUDIOS REGLADOS

Técnico Superior en Comercio y Marketing.

Años: 1999-2002

Universidad Nacional Abierta.

Caracas, Venezuela.

ESTUDIOS NO REGLADOS

Año 2017: Desarrollo de Personas y Programación Neurolingüística en Euroinnova Business School.

Año 2013: Técnicas de Venta - Gestión de puntos de venta con Telefónica/Movistar.

Año 2010: Gestión y motivación de equipos de trabajo en Forma Talent.

Año 2005: Tácticas de Negociación a través de la Generalitat de Catalunya.

ME RECOMIENDAN: Ilunion Outsourcing, Whitefield Management y Carrefour España.