



ID-52172 PAULA

Licenciada en Marketing

ACERCA DE MI

Apasionada por el mundo del marketing y las ventas, he demostrado ser una profesional altamente cualificada para realizar labores de prospección, presentación y cierre de ventas de productos y servicios en diferentes ámbitos.

Enfocada a la consecución de los resultados requeridos por la empresa, estableciendo relaciones comerciales sólidas y duraderas con los clientes.

HABILIDADES

- Fuerte espíritu comercial.
- Proactiva, con buen grado de autonomía.
- Orientada a resultados.
- Ordenada y resolutiva.
- Capacidad de organizar y planificar tareas.
- Acostumbrada a trabajar bajo presión.
- Habilidades sociales y excelencia en el trato al cliente.
- Gestión de amplia cartera de clientes.

IDIOMA

Castellano nativo.

Inglés, escrito y oral nivel intermedio.

INFORMACION PERSONAL

Fecha de nacimiento: 11/10/1984

Domicilio: Madrid (28010)

EXPERIENCIA LABORAL

ASESORA COMERCIAL DE SEGUROS

Grupo Osde, 2015 a 2019

- Asesoramiento profesional en proceso de compra-venta de planes de salud Osde Binario y Binaria Seguros de vida y ahorro.
- Mantenimiento y fidelización constante de grandes, medianas y pequeñas empresas.
- Recepción y análisis de la información de la competencia y el contexto político, económico y social para mejorar la calidad del asesoramiento.
- Venta proactiva: gestión de referidos y apertura de nuevas cuentas.
- Atención presencial al socio.
- Detección de conflictos potenciales y mejoras de procesos.
- Revertir situaciones de posibles bajas de pólizas.
- Dos ascensos de categoría comercial por cumplimiento de objetivos anuales en 2017 y 2019.

ASISTENTE DE DIRECCION

SV Marketing, 2014 a 2015

- Búsqueda de nuevos prospectos.
- Mantenimiento y fidelización de cartera de clientes.
- Análisis de información relevante, coordinación grupos de trabajo, contacto con proveedores.
- Organización y supervisión de eventos.

SENIOR SALES EXECUTIVE

BigDeal.com.ar, 2012 a 2014

- Búsqueda de nuevos clientes.
- Fidelización de clientes activos.
- Venta telefónica y presencial.
- Coordinación de reuniones, negociación y cierre de contratos de publicación.
- Carga de información comercial en CRM Sugar.

COORDINADORA COMERCIAL

Vocaccion - Consultora de Orientación Vocacional, 2010 - 2012

- Identificación de nuevos canales para la captación de potenciales alumnos.
- Organización y ejecución de eventos, ferias y sesiones informativas de promoción.
- Desarrollo, consolidación y prospección de alianzas institucionales.
- Coordinación y seguimiento de los procesos de orientación vocacional.

JUNIOR SALES EXECUTIVE

Leaducate, 2008 a 2009

- Búsqueda y desarrollo de nuevos clientes.
- Negociación y cierre de contratos con sector compras.
- Elaboración e implementación de estrategias de venta.
- Creación, planificación, coordinación y control de los procesos comerciales de venta.

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES (UCES) - Buenos Aires, Argentina

Licenciada en Marketing, 2013

CURSOS

- Programa Ejecutivo Marketing Online, 2014. Capacitarte UBA, Argentina.
- Curso Intensivo de Ingles Level 6 & 7, 2014. New York Language Center,