



SARA I. RODRIGUEZ JIMENEZ

PERFIL

Cuento con mas de 20 años de experiencia en el área comercial. A lo largo de mi trayectoria he gestionado carteras de clientes, cuidando su atención y fidelización. Tengo experiencia en ventas, negociación y atención personalizada, siempre orientada a cumplir objetivos. He trabajado en el sector retail y de distribución contribuyendo al crecimiento de las ventas y manteniendo relaciones de confianza con los clientes.

Me considero una persona comprometida, con capacidad de adaptación.

CONTACTO



651747711



sarabelro2012@gmail.com

Valencia

Carnet de Conducir B1

Referencias bajo petición

EXPERIENCIA LABORAL

SALES DEVELOPER ENE. 2009 - ENE. 2025

DABA DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE NESPRESSO), VALENCIA

- Desarrollo y gestión de cartera de clientes en el canal B2B y B2C.
- Prospección y captación de nuevas oportunidades de negocio de Office y Horeca.
- Gestión y seguimiento de clientes KAM (grandes cuentas), Asegurando relaciones sólidas y a largo plazo.
- Implantación de estrategias comerciales que han contribuido al crecimiento sostenido de la compañía.
- Negociación de acuerdos y cierre de ventas con clientes estratégicos.
- Coordinación con equipos multidisciplinares para asegurar el cumplimiento de pedidos y la satisfacción del cliente.
- Formación y acompañamiento de nuevos miembros del equipo de ventas.

ASESORA COMERCIAL EN TELEFONIA MOVIL ENE. 2001 - DIC. 2008

JEISI COMUNICACIONES. VALENCIA

- Asesoramiento personalizado a clientes en productos y servicios de telefonía móvil.
- Atención al cliente, resolución de incidencias y gestión postventa.
- Fidelización de clientes mediante un trato cercano y seguimiento de sus necesidades.
- Cumplimiento y superación de objetivos mensuales de ventas.
- Gestión de pedidos y control de stock en tienda.
- Promoción de nuevos lanzamientos y ofertas comerciales.

HABILIDADES

- ✓ Orientación a resultados y cumplimiento de KPIs.
- ✓ Gestión de grandes cuentas (KAM).
- ✓ Negociación y cierre de acuerdos.
- ✓ Captación y fidelización de nuevos clientes.
- ✓ Desarrollo de ventas y expansión de mercado.
- ✓ Organización y gestión de pedidos.
- ✓ Gestión y fidelización de clientes.

CURSOS

- Certificado dirección y estrategias de la actividad e comercial.
- Certificado gestión económica financiera básica de la actividad de ventas.
- Certificado gestión de fuerza de ventas y equipos comerciales.
- Técnicas de Venta y Negociación Comercial.
- Herramientas de Marketing.
- Gestión de cartera de clientes y CRM.
- Metodología de Cartera y Captación.
- Comunicación Efectiva y relación con el Cliente.
- Inteligencia emocional