



SABRINA SOFIA BYRNE

Datos de Contacto

Móvil: 722468678

Email: byrnesofia1@gmail.com

Provincia/Ciudad: Alicante, La Nucía

Edad: 49 años

PERFIL:

Soy una persona proactiva, empática, con un alto nivel de escucha activa.

Mi trayectoria laboral va desde la atención al cliente a el apasionante mundo comercial en todos sus estadios: Door to Door, visita médica, venta selectiva, call center, B2B, B2C y apasionada por las ventas directas: Avon, Swiss Just y Mary kay lo que me ha permitido grandes logros.

Me gusta superarme en mis objetivos y tengo muy buen manejo de las herramientas que lo permiten: Excel, CRM, Market Share

Experiencia Laboral:

CUARTO SENTIDO: Delegada comercial en Comunidad Valenciana y Andalucía, Mayo 2023 – Actualmente

Empresa de marketing olfativo, con diferentes perfiles de clientes, siendo lo principales: bares, restaurantes, gimnasios y hoteles a quienes ofrezco identidad de marca a través de una fragancia; realizando proyecciones trimestrales, semestrales y anuales para la región, superando los objetivos en 15% respecto a la previsión marcada por la compañía.

MOVISTAR PROSEGUR ALARMAS: Noviembre 2020 – Mayo 2023

Comencé como ejecutiva comercial con foco en residencial haciendo principalmente door to door y a partir de allí , referidos y concertadas, duplique mis objetivos, y en medio de la pandemia obtuve casi un 60% más de ventas, por lo que en Junio 2021 asumí el desafío de pasar a jefa de equipo; liderando 2 grupos con los que hemos logrado un 128% de los objetivos marcados por la compañía.

ROMIPACK : Febrero 2012 – Noviembre 2019

Fábrica de packaging FSC y con una filosofía ecofriendly

Comercial Senior particulares, tiendas y empresas de puerta fría la mayoría. Seguimiento de cartera, cobranzas y asesoramiento en diseño. En 2015 pase a ser Key Account manager gestionando las aperturas de sede en Perú y Paraguay.

Logre captar grandes cuentas a nivel LATAM : Nicolo, Zara y Adidas, superando mis objetivos en un 35%.

ABBOT LABORATORIOS – 2009 / 2011

Visitadora médica mixta (hospital, consultorio y farmacia) para los productos Ensure y Pediasure. Llevando además adelante importantes acciones de marketing para la introducción del producto en España, tales como simposios y participación en congresos médicos. Objetivo logrado: 130% .

NIKE ESPAÑA – 2007/2009

Gerenta de eventos deportivos, llevando a cabo con mi equipo de 4 personas todas las gestiones para pequeños y medianos eventos deportivos, desde la organización, trámites, hasta la supervisión de los mismos y los presupuestos.

MARSANS EVENTOS 2003/2007

Comercial y parte técnica de eventos e incentivos. Gestionando desde la captación del cliente, hasta las reservas y seguimientos junto al equipo técnico.

AMERICAN EXPRESS 1998/2002

Mis inicios fueron en el área comercial para promocionar la tarjeta corporativa “Blue” y más tarde a través de un job posting, gane una plaza como Senior en corporate travel, donde gestionaba grandes cuentas.

AEROLÍNEAS ARGENTINAS 1994/1998

Fue mi primer empleo, realice tareas de atención al cliente en reservas e informes y en los veranos me trasladaba al aeropuerto para realizar chek in y reclamos de equipajes .

EDUCACIÓN :

- MBA con especialización en PNL y Coach: 2022 – on line –
- Master en psicología emotiva: Masstercursos 2020 y -Master en Medio Ambiente: Masstercursos 2018
- Licenciatura en Administración de Empresas de servicios: Universidad de Morón 1995-2001
- Bachillerato con orientación docente: Colegio privado San Jose maristas

Inglés: curso intensivo en Dublín nivel B1 avalados por Trinity Collage

CURSOS: técnicas de ventas, ventas estratégicas, desarrollo personal, atención al cliente, estrategias door to door, método AIDA

Completan mi experiencia laboral algunos proyectos personales:

-Ventas directas: Avon, Mary Kay donde he sido embajadora y Swiss Just, donde he sido premiada con viajes por obtener la mayor cantidad de ventas en mi zona

PROYECTO CONSULTORIA PARA AEROWER INTERNATIONAL: Noviembre 2021 8 meses; realizando un plan de negocios a nivel internacional, con pautas comerciales que hasta el momento no había: Funnel, CRM, KPI's, Market Share y proyección para los siguientes 3 años.

Referencias:

1-Nike: Neus Rubio, directora y con quien trabaje codo a codo en mi puesto de Events Manager

2-Movistar Prosegur Alarmas: Rafael Rodriguez y Malena Escudero, gerentes regionales 962456170