



ID-60218 Sandra Paola

Diplomada en Ciencias Empresariales.

02005 Albacete (Albacete)

Fecha Nacimiento: 23 de Octubre de 1985.

Casada

Permiso de conducir Tipo B

Aptitudes

Organizada - Proactiva - Trabajo en equipo – Responsable – Capacidad comunicativa
- Habilidad comercial – Trabajo bajo objetivos - Don de gente - Resolutiva.

Experiencia

Gasóleos Sánchez y Murcia. Representante comercial.

MARZO DEL 2023- ACTUAL. ALBACETE Y PROVINCIA

Visita a empresas, prospección de clientes, Apertura de cartera nueva y seguimiento de clientes sin consumo para reactivar. Gestión administrativa de solicitudes de precios, altas, pedidos y crédito.

Damm. Gestor comercial

MARZO DEL 2019 - JUNIO DEL 2021. ALBACETE Y PROVINCIA

Visitas comerciales canal HORECA, acompañamiento fuerza de ventas de los distribuidores, gestión de promociones, prospección de clientes, captación de clientes, negociación para instalaciones de barril, gestión y control de visitas comerciales programadas conforme objetivo con KPI's, trabajo bajo objetivos. Seguimiento de proceso de entrega de pedidos al cliente final. Manejo de sistemas informáticos para gestionar visitas, activos de la empresa y cumplimiento de objetivos.

El Corte Inglés. Gestor comercial

NOVIEMBRE DEL 2015 - JULIO DEL 2017. ALBACETE.

Gestión administrativa de proveedores, Venta directa por objetivos.

Bodegas Cristo de la Vega. Delegado de ventas nacional y Gestor de grandes cuentas.

ABRIL DEL 2013 - JULIO DEL 2014, ALBACETE

Coordinación y supervisión de equipo comercial. Visitas comerciales canal HORECA. Apertura de canales de distribución. Proyecto de venta telemarketing de vino nivel nacional.

London School. Profesor de Inglés y administrativo.

ABRIL DEL 2012 - ABRIL DE 2013, ALBACETE

Impartición de clases nivel básico inglés, control administrativo.

La tienda del Té. Jefe administrativo.

OCTUBRE DEL 2012 - FEBRERO DEL 2013, ALBACETE

Gestión de compras - exportación, control administrativo.

Centro de formación Atlanta. Gestor comercial de formación profesional .

OCTUBRE DEL 2011 - ENERO DEL 2012, ALBACETE

Comercialización de cursos de formación tripartita a empresas.

Maillot Develop S. A. de C. V. Responsable del área administrativa y contable.

JULIO DEL 2009 - DICIEMBRE DEL 2010, PUEBLA, MÉXICO

Control de nóminas, gestión de vacaciones de personal, control de alquiler de bienes de la empresa. Pago de nóminas. Facturación general. Gestión de concursos para obras federales.

GITSA S. A. de C. V. Gerente de proyectos y coordinación de Recursos Humanos.

MAYO DEL 2008 - JUNIO DEL 2009, PUEBLA, MÉXICO.

Gestión de proyectos deportivos, Seguimiento de las ventas.

Gestión y control de la recuperación de cartera vencida.

Contratos de personal, vacaciones, renuncias, bajas, etc.

Grupo ACIR. Account manager junior.

DICIEMBRE DEL 2005 - ABRIL DEL 2008, PUEBLA, MÉXICO.

Ventas del grupo de radio, presupuestos, elaboración de convenios anuales de publicidad.

Formación

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PUEBLA,

Administración de Empresas.

Diplomatura en Ciencias Empresariales. (Título homologado)

FIN DE ESTUDIOS - AGOSTO 2005 PUEBLA, MÉXICO.

Software

Manejo de ofimática, Microsoft office Word, Power Point, Outlook, Excel, CRM Zenit, Navision, Internet.

Formación cursos

Diseño y Organización del Almacén / Formalba

Damm Beer Ambassador – Gestión Administrativa CRM Zenit /Damm Atlántica.

Prevención de Riesgos Laborales. / UGT Albacete

Negociación estratégica. / UGT Albacete

Actividades Administrativas en la relación con el cliente. / UGT Albacete

Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. / Grupo ACIR