



ID-66283 ELISABETH

CONTACTO

08340 Vilassar de mar,
Barcelona
Permiso de conducir: B

HABILIDADES

- Uso ágil de herramientas de Salesforce
Avanzado
- Habilidad para aprender
Avanzado
- Resolución de problemas
Avanzado
- Gran capacidad de trabajo
Avanzado
- Microsoft Office
Avanzado
- Liderazgo
Avanzado
- Trabajo en equipo
Avanzado
- Comunicación efectiva
Avanzado
- Capacidad de organización
Avanzado

IDIOMAS

- Español
Lengua materna
- Catalán
Lengua materna
- Inglés

PERFIL

Responsable venta empresas de vehículos con 2 años de experiencia y 15 de años de experiencia en Renting de vehículos a nivel Corporate como Comercial en captación y mantenimiento de cuentas importantes.

EXPERIENCIA

- Responsable venta empresas
KIA EMPORSPEED

Septiembre 2023 - Actualidad
Blanes (Gerona)

 - Llevar y organizar dpto de Venta empresas
 - Captación de nuevos clientes
 - Seguimiento de negociación
 - Reporting
 - Nuevas ideas de negocio
- Comercial Grandes Cuentas
ATHLON CAR LEASE

Septiembre 2016 - Enero 2023
El Prat de Llobregat (Barcelona)

 - Fidelización de clientes y seguimiento constante vía teléfono, correo electrónico y visitas presenciales
 - Captación de nuevos clientes, negociación de acuerdos y cierre de ventas.
 - Redacción de informes para gerencia sobre el estado del área comercial asignada
 - Elaboración de cotizaciones y de presentaciones sobre productos y servicios.
 - Actualización y mantenimiento del registro digital de clientes en la plataforma correspondiente.
 - Planificación y seguimiento de reuniones tanto con clientes como con proveedores.
- Comercial de pequeñas y grandes empresas
ALD AUTOMOTIVE

Julio 2010 - Agosto 2016
Barcelona

 - Venta al cliente ofreciendo un servicio de calidad.
 - Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
 - Desarrollo de proyectos y programas.
 - Atención y servicio al cliente.
 - Elaboración de informes y reportes.
 - Resolución de problemas y atención a incidencias.
 - Negociación con clientes nuevos y existentes sobre las condiciones de la relación comercial.
 - Gestión de las cuentas existentes

INTERESES

Interés

Responsable de recepción de
consulta PODOLOGÍA
ICATME

2006 - 2009
Barcelona

- Atención y servicio al cliente.
- Control y monitoreo de información.
- Elaboración de informes y reportes.
- Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas.
- Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
- Control y seguimiento de presupuestos y gastos.
- Coordinación y planificación de reuniones.
- Coordinación con diferentes departamentos.
- Atención telefónica y gestión del correo electrónico de la empresa.
- Resolución de problemas y atención a incidencias.
- Mantenimiento de la base de datos y registros.

Responsable de recepción,
admisiones y urgencias de pacientes
INSTITUT UNIVERSITARI DEXEUS

2002 - 2006
Barcelona

- Atención y servicio al cliente.
- Mantenimiento del orden y limpieza en el área de trabajo.
- Coordinación con diferentes departamentos.
- Control y monitoreo de información.
- Elaboración de informes y reportes.
- Gestión de tareas y plazos.
- Trabajo en equipo para facilitar el cumplimiento de objetivos.
- Resolución de problemas y atención a

FORMACIÓN ACADÉMICA

Título Ciclo Formativo grado superior Administrativo
PINEDA

2002
Barcelona

Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones

Licenciatura en Negocios Internacionales
Universidad Internacional de Valencia

2012
Valencia

Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones

Título Ciclo Formativo grado medio Administrativo
PINEDA

2000
Barcelona

Materias estudiadas, disertaciones/tesis, especializaciones, asociaciones