

**Carolina M.**

Fecha de nacimiento: 24/02/1983



**360 Payment Solutions. (Inside sales /customer service/sales support).**

<http://www.360-paymentsolutions.com/es>

Consultoría dedicada al sector del Transporte( soluciones de pago para empresas de transporte y logística , peajes internacionales, dispositivos de peajes ,devolución del I.V.A, rutas por ferry y por tren y tarjetas Visa de crédito/débito para transportistas, tarjetas carburante para empresas, servicios de apoyo en las gestiones de documentación solicitadas para circular por Europa ).

Comercialización y asesoramiento de las 4 unidades de negocio que forman la empresa, a compañías de transporte a terceros con rutas internacionales.

Así como acudir a las diferentes oficinas de la compañía en Europa; para la formación en nuevos productos y /o en los diferentes sistemas operativos con los que se trabajan:

-Bressanone,

-Fiorenzuola.

-Milán.

-Lugano.

Gestiones administrativas de Back office y dando soporte al equipo comercial desde la oficina, ventas y atención al cliente (España y Portugal) gestionando las reservas de Ferries (Toda Europa).

- Búsqueda de nuevos clientes potenciales, (prospect, leads), así como intentar recaptar antiguos clientes.

- Estudio de las condiciones actuales de los servicios y análisis de las mejores opciones a ofrecer, dependiendo de las necesidades que estos comuniquen.

- Elaborar estrategias de desarrollo comercial y objetivos de ventas.

- Negociar las condiciones de los contratos con los clientes y/o reportando directamente a la dirección general de la empresa.

- Comunicación con el Director General y otros directivos de la empresa.

- Elaboración de presupuestos y contratos (fichas técnicas vehículos, cumplimiento de las condiciones de dichos vehículos en cada país.

**Schibsted Media Group**

<http://www.schibsted.es/>

Desde 10/2015 – fin: 09/2016.

Telemarketing, asesor comercial.

Departamento de farming, asesora y gestora de cuentas de Fotocasa, mis funciones son asesorar( funcionamiento del software, como publicar, incidencias en las facturas...), atender a los clientes de mi cartera.

Departamento de hunting, recapatar clientes inactivos o dormidos, con el objetivo de la venta del servicio, y posterior asesoramiento y apoyo.

**Aln Telemarketing S.L.**

Fecha de inicio 09/2015 –Fecha fin 02/2016.

Telemarketing en productos financieros (Venta de tarjetas Barclays/ Banco Popular).

Ofrecer a clientes de una entidad financiera nuevos productos, solicitando por telefono sus datos para mandarles por mensajeria urgente la documentacion del producto ofrecido y vendido vía telefonica, una vez cumplimentados todos sus datos personales, y profesionales.

**LifeRevolution (Sant Cugat).**

Fecha de inicio 06/2012 –Fecha fin 09/2015

Llevar a cabo el control de pacientes tanto telefónico como in situ cuando estos llegaban a la clínica, telemarketing para ofrecer a pacientes servicios y ofertas. El control de stocks, pedidos, albaranes ,realización de presupuestos , ventas por objetivos y control de agenda.

**Gentleman's (Sant Cugat).**

Fecha de inicio -12/2010-Fecha fin 05/2012

Mis funciones como encargada del departamento de estética eran el control de stocks,realizando inventarios regularmente, pedidos y control de facturas y albaranes,control de caja diaria .

Y como esteticista realizando tratamientos faciales y corporales,depilaciones con cera y laser de diodo, y eliminación de tatuajes entre otros.

**Sol&Soul Centro de estética.**

2008-2010

Encargada de centro de estética.

Marketing y ventas-Escola General de Catalunya.

Estética Oncológica -Clínica Planas 2012-2014

Master en terapias alternativas – Escola General de Catalunya de Salut i Bellesa 2010-2013.

Gestión de ventas y marketing - Escola General de Catalunya de Salut i Bellesa 2010-2013.

Estética –Escola General de Catalunya de Salut i Bellesa 2008-2010.

E.S.O y Bachillerato - I.E.S. Ferran Casablanques.

Estudios Primarios: Escola Font Rosella Sabadell.

**Idiomas:**

Español Nativo

Catalán Nativo

Inglés C1