



Muriel Arnaud

Experta en Ventas y Formación

Enfoque Estratégico en Desarrollo Comercial y Gestión de Equipos

Soy una profesional con más de 9 años de experiencia en ventas, formación y marketing, apasionada por el desarrollo comercial y la gestión de equipos. Mi enfoque está orientado a generar resultados, optimizar procesos y fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y motivador.

CONTACTO

☎ 633 331 878

✉ muriel.arnaud@gmail.com

📍 Madrid

[linkedin.com/in/murielarnaud](https://www.linkedin.com/in/murielarnaud)

EDUCACIÓN

Posgrado en Dirección Comercial y Marketing | 2014 UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA
Licenciada en Artes | 2006 UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Inglés: Nivel B1

Licencia de Conducir B

Disponibilidad: 10-15 días para incorporación

Habilidades Clave:

Liderazgo y gestión de equipos: Motivación y desarrollo de talento en ventas y atención al cliente.

Comunicación efectiva: Inspiración, claridad y fomento de la participación en equipos y con clientes.

Orientación al cliente: Resolución de quejas, gestión de relaciones comerciales y enfoque en la satisfacción del cliente.

Mente comercial: Identificación de oportunidades y logro de objetivos comerciales.

Gestión de proyectos: Optimización de procesos y experiencia con herramientas como Salesforce.

Planificación y organización: Gestión del tiempo, priorización de tareas y ejecución eficiente de planes.

Cumplimiento normativo: Supervisión y cumplimiento de normativas y estándares de calidad.

EXPERIENCIA LABORAL

SEAT & CUPRA | Gestora de Flotas 08/2024 – 11/2024 (Madrid) Sustitución por baja paternal

·Captación de nuevos clientes empresariales y fidelización de la cartera existente. ·Gestión y venta de Renting de vehículos a través de estudios financieros personalizados para autónomos y empresas. ·Desarrollo y mantenimiento de relaciones comerciales con asesores de compañías de renting, asegurando el cumplimiento de objetivos de ventas y cuota de mercado.

TOTAL RENTING | Asesora Comercial Master & Formadora 02/2023 – 07/2024 (Madrid)

·Lideré la formación de nuevos miembros del equipo de ventas y administración, mejorando el rendimiento del equipo comercial. ·Asesoramiento comercial enfocado en alcanzar los objetivos de ventas, contribuyendo a un crecimiento mensual del 15% en ventas de vehículos, posicionando a la empresa como el bróker número uno de 2023. ·Supervisión y motivación del equipo comercial junior, garantizando el cumplimiento de metas de ventas y cuota de mercado. ·Captación, gestión y venta de Renting de vehículos, con un enfoque en estudios financieros para autónomos, empresas y particulares.

MARY KAY ARGENTINA | Sales Development Coordinator 11/2017 – 10/2022 (Buenos Aires)

·Coordinación y formación de la fuerza de ventas en áreas clave como liderazgo, motivación, coaching y cumplimiento de objetivos. ·Supervisión del programa de cumplimiento normativo (Compliance Officer), capacitando y asegurando el cumplimiento de las políticas y procedimientos internos. ·Asesoramiento comercial para lograr un crecimiento del 35% en la fuerza de ventas, a través de implementación de estrategias comerciales efectivas. ·Identificación y optimización de procesos de Customer Service, diseñando e implementando planes de acción que mejoraron la calidad del servicio y la eficiencia operativa del equipo. ·Generación de reportes semanales y mensuales para la alta dirección, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Implementación y supervisión de Salesforce para optimizar la gestión de clientes y el seguimiento de ventas.