

ID-51914

32 Años.
Leganés – Madrid.



Perfil

Profesional del mundo comercial:

- Referente comercial Madrid Sur para el producto IQOS, dedicada a la formación y venta de producto IQOS.
- Azafata de estancos y lugares relacionados con el negocio del tabaco, cara al público y experiencia directa.
- Vida laboral dedicada a la venta y organización de la misma.
- Organización y asesoramiento comercial para la venta.

Experta en procesos:

- Contacto con el estanco, tras una trayectoria dilatada, relación íntima con el estanco y sus procesos, especialmente en la zona de la C.A.M.
- Venta al particular, conociendo sus necesidades, y búsquedas para adecuar la venta. Conocimiento de técnicas para la puerta fría.
- Venta a empresas del sector del tabaco, ejerciendo labores comerciales.
- Especializado en las relaciones comerciales con proveedores, estudiando los márgenes, ofertas y derivados.

Persona con una gran capacidad de adaptación, extrovertida, enfocada constantemente a los buenos resultados, muy dinámica y con motivación para la venta. Carnet de conducir A1, A y B. Además de Vehículo propio y disponibilidad para movilidad internacional, entendiendo así la movilidad del mercado actual.

Obj. Profesional

Responsable Comercial:

- Venta de productos tanto a particular como a gran empresa, estudiando el proceso y procedimiento de la acción comercial, para mejorar resultados.
- Comercial directa.

Responsable Comercial del mundo de los estancos y del tabaco:

- Venta de productos relacionados.
- Venta de contrataciones de productos.

Dirección Comercial:

- Coordinación de Grupos de venta.

Exp. Profesional

Jun. 2019 Actualidad	<u>Altadis.-</u>	Responsable comercial de equipo en productos MyBlu. Formación especializada de venta MyBlu para la explotación de producto, dándolo a conocer y crear nuevas experiencias cliente. Acciones comerciales ante el público del estanco. Control, previsión y adecuación del stock a nivel de zona, parametrizando las ventas en canal. Coordinación minuciosa entre cliente final, estanco y empresa, realizando una acción de control sobre los procesos.
Oct. 2018	<u>Philips Morris.-</u>	Referente Comercial. Dedicada a la formación, apoyo y coordinación de venta en el estanco. Formación especializada de venta IQOS al estanco, para comprender el producto y su venta. Acciones comerciales específicas, ante clientes potenciales. Control, previsión y adecuación del stock en los estancos referidos.
Oct. 2015	<u>Tobaccoland.-</u>	Azafata Comercial. Azafata dedicada en el estanco a dar a conocer el producto de la marca. Captación de nuevos clientes. Fidelización del cliente de marca.
Campaña 2012 Anual	<u>Somostuimagen.-</u>	Azafata Comercial. Promotora de degustaciones. Organización de parte de los eventos, todo lo relacionado con la venta. Venta de producto directo. Asesoramiento azafatas.
Campaña 2011 Anual	<u>BAT British American Tobacco.-</u>	Azafata Comercial. Promotora de Ventas. Venta directa. Relación directa con los proveedores y clientes.
Campaña 2012 Semestral	<u>Arete Comunicación.-</u>	Azafata Comercial. Promotora de Ventas. Venta directa. Relación directa con los proveedores y clientes.

Formación

2016 Madrid - España.	Grado en Magisterio por Educación Primaria. Cursando Segundo curso en la modalidad a distancia. Universidad Villanueva.
2013 Madrid - España.	C.F. Grado Superior de Técnico de Imagen para el Diagnóstico. Hospital Universitario Puerta de Hierro.
2007 Madrid-España	C.F. Grado Medio de Auxiliar de Enfermería. Instituto Nuestra Señora de los Remedios.
2005 Madrid-España	Bachillerato de Ciencias de la Salud. Instituto María Inmaculada.

IDIOMAS: INGLÉS: Medio, Certificado PET – Preparación del FIRST