

ID-52587

CHARO



CONTACTO

 28140, Fuente el Saz de Jarama



14/04/1972



casada

APTITUDES

- Estrategia Empresarial
- Desarrollo Empresarial
- Captación de clientes
- Negociación
- Fidelización de clientes
- Venta cruzada

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Excel, word, powerpoint

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Inglés:

B1

Intermedio

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con una sólida trayectoria en departamento de ventas.

Conocimiento profundo en el desarrollo de nuevo negocio y fidelización de clientes.

Con amplia experiencia y muchas ganas de trabajar. Me caracterizo por mi capacidad para solucionar problemas, priorizar y gestionar proyectos y trabajar en equipo.

HISTORIAL LABORAL

Responsable Comercial, 03/2022 - Actual
Databox - Madrid

- Apertura y gestión de nuevos negocios y mercados.
- Intercambio con los clientes para definir los criterios de negociación y contratación.

Consultor Comercial, 04/2012 - 03/2022
Severiano Servicio Móvil, S.A. - Madrid

- Seguimiento de la cartera de clientes existente y su rentabilidad para analizar la situación actual de la empresa.
- Visitas a clientes potenciales, presentación de propuestas y negociación de contratos comerciales.
- Estudio de todas las áreas involucradas en la estrategia comercial para detectar deficiencias.
- Prospección de nuevos clientes potenciales en base a estudios de mercado y a las necesidades y objetivos de la empresa.
- Elaboración de ofertas y presupuestos para la venta de los productos y servicios de la empresa.
- Envío de cotizaciones para nuevos clientes y seguimiento de estas.
- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de venta concertando visitas con posibles clientes.
- Análisis de los resultados obtenidos en términos de ventas y rentabilidad.

Comercial de ventas, 05/1997 - 10/2011
Iron Mountain España, S.A. - Madrid

- Supervisión de procesos de venta y seguimiento para asegurar la satisfacción del cliente.
- Organización de actividades para la captación y fidelización de nuevos clientes.
- Cierre de ventas con clientes de manera presencial, telefónica y digital.
- Negociación de contratos y condiciones de ventas con clientes fidelizados.
- Preparación de agendas se reuniones, visitas y contactos para la promoción comercial.
- Registro de ventas en la base de datos y de la información de los clientes.
- Gestión de las cuentas existentes y ampliación de la cartera de clientes.

- Asesoramiento personalizado a los clientes para cubrir sus necesidades.
- Contacto con los clientes por diferentes vías para dar a conocer los productos de la empresa.
- Presentación de soluciones comerciales que respondan a las necesidades de compra de los clientes.
- Desarrollo y presentación de propuestas personalizadas para clientes potenciales.
- Análisis de las necesidades de los clientes para incrementar las ventas.
- Consecución de los objetivos de venta individuales y colectivos.

FORMACIÓN

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, 1996
Universidad Autónoma de Madrid - Madrid