

MERCEDES DE M.



DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos : Mercedes de M.
Fecha nacimiento : 9/11/1969
Dirección : Barcelona

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Gestión comercial, atención al cliente, negociación, liderazgo, perseverancia, capacidad de escucha, compromiso, comunicación interpersonal, gestión de equipos, organización y planificación de estrategias comerciales, KPIs, gestión por objetivos y presupuestos.

EXPERIENCIA LABORAL

Empresa : **APROPERTIES REAL ESTATE**
Actividad : Grupo inmobiliario
Periodo de permanencia : Enero 2019
Cargo : **Asesora inmobiliaria**
Funciones : Captación de propiedades en alquiler y posterior comercialización

Empresa : **GRUP POLICLINIC**
Actividad : Centros de estética en clínicas multidisciplinarias
Periodo de permanencia : Enero 2017 – Octubre 2018
Cargo : **Area Manager**
Funciones : Gestión de personal, responsable ventas, consecución objetivos

Empresa : **CLINICA ZURICH**
Actividad : Clínica Medicina Estética, Nutrición y Cirugía
Periodo de permanencia : Junio 2013 – Diciembre 2016
Cargo : **Directora /Asesora Comercial**
Funciones : Gestión integral de la Clínica.
Guiar equipo para conseguir los objetivos de ventas.
Implantación y mantenimiento de sistema de fidelización de clientes.

Empresa : **DEPORTIVO FEMENINO IRADIER**
Actividad : Club Deportivo Femenino
Periodo de permanencia : Enero 2007 – Abril 2013
Cargo : **Directora de Estética, Medicina Estética, Estetica Dental**
Funciones : Selección y coordinación de personal (30 esteticistas, 8 médicos, 4 recepcionistas, 5 masajistas, 8 ayudantas)
Implantación estrategia de Marketing de compañía en redes sociales y comunicación 2.0, atención clientas, tareas promocionales. Garantizar excelente servicio al cliente.

Empresa : **DOLCE VITAL SPA – HOTEL DOLCE SITGES (5*)**
Actividad : Spa – Gimnasio
Periodo de permanencia : Mayo 2005 – Agosto 2006
Cargo : **Spa Manager**

Funciones : Gestión del centro. Gestión del personal (repcionistas, terapeutas, esteticista, fisioterapeuta, personal actividades dirigidas).
Gestión comercial por objetivos y presupuesto.
Desarrollo de acciones de promoción y campañas.

Empresa : **SOL Y AGUA**
Actividad : Balneario Urbano
Periodo de permanencia : Junio 2003 – Abril 2005
Cargo : **Directora de Spa**
Funciones : Gestión del personal, captación y seguimiento de clientes, tareas promocionales, gestiones propias de la dirección del centro.

Empresa : **JOHNSON & JOHNSON**
Actividad : Química Farmacéutica Gran Consumo
Periodo de permanencia : Enero 2002 – Junio 2003
Cargo : **Delegada de Ventas**
Funciones : Captación y mantenimiento de clientes para la División LifeScan en las zonas de Barcelona, Lérida y Baleares.
Prescripción y venta de reflectómetros para medir la glucosa en sangre.

Empresa : **SPANAIR**
Actividad : Compañía Aerea
Periodo de permanencia : Marzo 1996 – Diciembre 2001
Cargo : **Sobrecargo – Jefa de cabina**
Funciones : Supervisión y coordinación de la tripulación auxiliar de vuelo.

DATOS ACADÉMICOS

Derecho. 1987. Universidad Autónoma de Barcelona (no finalizada)
Técnico en Empresas y Actividades Turísticas – 1990 -1993

Managment Skills Program – Eada Business School
Leadership Program – Eada Business School
Time Management Program – Eada Business School
Redes sociales – On-line

DATOS COMPLEMENTARIOS

Informática: Word, Excel, Power Point, Outlook.
Castellano: nativo
Catalán: nativo
Inglés: competencia completa.
Francés: conocimientos básicos.
Colaboraciones puntuales con varias ONG's: Caritas, Cotelengo, AECC, Al Vent