



SARA

Asesora comercial

Profesional en el área de ventas, con amplia experiencia como asesora comercial en el sector de la nutrición y hostelería.

Me caracteriza mi capacidad de captación y fidelización de clientes, orientándome al logro de objetivos.

Actualmente aspiro a un puesto como representante de ventas en el que seguir contribuyendo a los resultados de la empresa y la satisfacción del cliente.

PROGRAMAS

Excel, Word, PowerPoint, Photoshop, GOOGLE, RRSS

CONTACTO

TELÉFONO:

Humanes De Madrid, 28970, Madrid

CORREO ELECTRÓNICO:

EDUCACIÓN

IES LUIS BUÑUEL, ALCORCON (GRADO SUPERIOR EDUCADORA INFANTIL)

Septiembre 2013 – junio 2015

COLEGIO BESANA, MADRID (GRADO SUPERIOR DIETETICA Y NUTRICION)

Octubre 2011 – mayo 2013

JEEAN D`STREES, MADRID (TITULO OFICIAL DE ESTETICA, HABIA)

Octubre 2019 – septiembre 2011

LOPE DE VEGA, MADRID (BACHILLERATO)

Septiembre 2007 – mayo 2009 (SELECTIVIDAD 7,2)

EXPERIENCIA LABORAL

ATLAS Gourmet S:L,(Asesora comercial en hostelería)

Agosto 2021- Actualidad

- Organización de rutas
- Aperturas nuevos clientes
- Seguimiento clientes
- Pagos, incidencias

Caher Servicios al Marketing (Asesora Debic, marca láctea)

Noviembre 2020- Agosto 2021

- Prospección de zonas Madrid, Toledo y Ciudad Real
- Visita canal de restauración y repostería
- Recopilación datos de mercado, CRM
- Seguimiento postventa

Philips Morris, (Promotora IQOS)

Mayo 2018-marzo 2020

- Gestión de eventos y acciones
- Captación de nuevos clientes para dispositivo IQOS
- Recopilación datos, CRM

NUTRICION CENTER 1985 S. L (Asesora imagen, dietista)

Diciembre 2015– mayo 2018

- Asesoramiento y seguimiento de pacientes en consulta.
- Canales: farmacias, El Corte Inglés, herbolarios
- Captación de nuevos clientes
- Realización de numerosos estudios
- Recopilación de datos
- Venta de complementos para la salud y cuidado de la piel
- Control del lineal y stock productos
- Uso de aparatología como radiofrecuencia y cavitación

MAXXIUM ESPAÑA SL. (Promotora bebidas espirituosas)

Febrero 2014-enero 2015 (Campaña)

- Promoción bebidas espirituosas en lineal de supermercado
- Recopilación de datos del mercado, CRM
- Captación de nuevos clientes y aumento de venta

