



Cristina Guerra Muñoz

Profesional con más de 15 años de experiencia comercial, enfocada a desarrollo de negocio, gestión de cuentas y relación con el cliente. Especializada en captación y nuevo negocio con alta capacidad resolutive y dotes de comunicación. Creo firmemente en el trabajo en equipo como medio para alcanzar cualquier objetivo.



Española



21.01.1984



664 696 781



cristina.guerra03@gmail.com

EXPERIENCIA

ITL Equipment Finance - Key Account Manager – Sales Manager

Octubre 2017 – Octubre 2023

Desarrollo de negocio comenzando desde el inicio de operaciones de la compañía en España incrementando la cifra de negocio en más del 100%. Planificación de la actividad comercial. Prospección y generación de cartera de clientes, elaboración de presupuestos financieros en modelos de renting y leasing. Elaboración de propuesta comercial y desarrollo del departamento. Enfoque en sector industrial tratando con compañías líderes de mercado dentro del negocio de la compañía, desarrollo de negocio en otros sectores como es el médico y el sector medio ambiente. Interlocución directa con dptos. de compras y financieros.

American Express Global Business Travel - Key Account Manager

Enero 2015 – octubre 2017

Desarrollo de planes y estrategias enfocadas a las necesidades del cliente y de la empresa. Control de gasto e inversión en viajes a través de revisiones de cuenta. Negociaciones directas con proveedores. Coordinación de los diferentes departamentos para aumentar la satisfacción del cliente. Gestión de incidencias coordinando los diferentes dptos. internos para la resolución de estas. Gestión simultánea de clientes. Manejo de cuentas multinacionales

American Express Global Business Travel - Sales Manager

Noviembre 2007 – enero 2015

Captación de clientes midmarket y largemarket. Prospección, cierre de visitas, preparación de ofertas y cierre contratos. Coordinación de las actividades necesarias para la implantación de las cuentas captadas. Administrar y procesar contratos, resolución de incidencias, negociación con proveedores. Consecución de los objetivos en 8 años seguidos. Desarrollo propuesta de valor para la compañía y documentación de venta. Formadora para el equipo comercial en el CRM, sales force.

Grupo Inditex - Responsable de caja y atención al cliente

Diciembre 2004 - octubre 2007

Tareas administrativas: control de ventas, solicitud de pedidos, inventarios, aperturas. cierres de caja y arqueos





FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Carlos III de Madrid - Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas - Grado en Turismo 2005- 2007

Escuela Marsans Curso Amadeus 2007

Centro de formación aeronáutica Aerofan - Aeropuerto de Madrid Cuatro - Auxiliar de vuelo TCP 2004

Formatik – azafata y relaciones públicas 2003



INGLÉS B2



FRANCÉS B2

COMPETENCIAS

- ✓ Habilidades comunicativas para interactuar con clientes y realizar exposiciones presenciales.
- ✓ Actitud cercana y mucha empatía.
- ✓ Carácter dinámico y positivo.
- ✓ Gran capacidad de influencia para convencer al cliente y orientar su decisión.
- ✓ Afán de superación y aprendizaje.
- ✓ Habituada al trabajo bajo presión.
- ✓ Mucha habilidad negociadora.
- ✓ Uso de CRM: Sales force – Dynamics - Pipedrive

AFICIONES

- ✓ Baile
- ✓ Moda y decoración
- ✓ Escuchar Música

