



SANDRA

APTITUDES

- Cadenas de producción lean
- Desarrollo de campañas de marketing
- Homologación de componentes
- Gestión de cierres contables
- Servicio de diagnóstico
- Supervisión de producción
- Horario de trabajo flexible

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con amplia experiencia en el sector y excelentes dotes de liderazgo y de gestión de equipos. A lo largo de mi carrera siempre he destacado por mi capacidad para encontrar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar los beneficios de la empresa. Busco desarrollarme profesionalmente.

HISTORIAL LABORAL

Julio 2021 - Julio 2023

Jefa de comerciale Clinicas Esteticas | España

- Gestión del personal a cargo, incluyendo selección, capacitación y desarrollo.
- Liderazgo y gestión exitosa de equipos formados por entre 10 y 15 personas.
- Seguimiento y evaluación del cumplimiento de las metas definidas para el área a cargo.

Enero 2020 - Junio 2021

Comercial de venta directa Clinicas Estetica | España

- Cierre de ventas con clientes de manera presencial, telefónica y digital.
- Supervisión de procesos de venta y seguimiento para asegurar la satisfacción del cliente.
- 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.
- Elaboración de reportes sobre la evolución de las ventas.
- Negociación de contratos y condiciones de ventas con clientes fidelizados.
- Análisis del mercado, la evolución de las ventas y el comportamiento de los competidores.
- Contacto con los clientes por diferentes vías para dar a conocer los productos de la empresa.

- Asesoramiento personalizado a los clientes para cubrir sus necesidades.
- Análisis de las necesidades de los clientes para incrementar las ventas.

Febrero 2016 - Diciembre 2018

Agente de seguros Ocaso | Barcelona

- Implementación de estrategias de marketing y ventas.
- Trabajo en equipo para cumplir los objetivos de la empresa.
- Elaboración y envío de correspondencia.
- Ejecución de tareas de ventas.
- Preparación y presentación de informes y estadísticas.
- Atención al cliente.
- Desarrollo de planes de cobertura acorde a las necesidades del cliente.
- Explicación detallada a los clientes de cada punto de las pólizas.
- Recopilación de información acerca de coberturas de pólizas y clientes.
- Comprobación de documentación con arreglo a la legislación aplicable.
- Reporte de las visitas a clientes y los cierres de ventas realizados.
- Creación y consolidación de una cartera propia de clientes.
- Seguimiento de clientes después de reuniones o conversaciones iniciales.
- Realización de llamadas a potenciales clientes para ofrecer los servicios de la empresa.

Abril 2013 - Mayo 2016

Comercial inmobiliario Tecnocasa | Barcelona

- Asesoramiento a clientes durante el proceso de negociación de compra-venta o alquiler.
- Captación y valoración de inmuebles para su posterior venta y alquiler.
- Preparación y organización de visitas con clientes a diferentes inmuebles.
- Identificación de oportunidades de negocios inmobiliarios.
- Difusión de la oferta de inmuebles a través de las redes sociales y portales inmobiliarios.
- Revisión del contenido fotográfico y de video para la promoción de las viviendas.
- Búsqueda de inquilinos y compradores para las viviendas en cartera.
- Orientación y asesoramiento a clientes potenciales en base a sus preferencias y necesidades.

Mayo 2007 - Marzo 2012

comercial gas ciudad Naturgy | Barcelona

- Ejecución de tareas de ventas.
- Trabajo en equipo para cumplir los objetivos de la empresa.
- Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas.
- Preparación y presentación de informes y estadísticas.
- Atención al cliente.
- Atención al teléfono y correo electrónico.