



ID-52223

Madrid

07/12/1990

EXPERIENCIA

09/2019 – Actualidad: Coordinadora comercial Coldwell Banker. Calle Víctor Hugo 1, 2 IZQ

www.coldwellbanker.es

- Marketing digital y captación online.
- Gestión integral del equipo comercial internacional.
- Motivación grupal y planes de actuación.
- Estudio y valoración de mercado.
- Facturación, negociación y cierre de precios.
- Venta a gran escala
- Visitas organizadas con clientes finales e intermediarios.
- Visual y estética del bien en venta
- CRM: Operacional, colaborativo y analítico (Inmovilla).

03/2018 – 08/2019: Directora de firma. **IRO PARIS**. Calle Serrano, 47, 28001 Madrid.

www.iroparis.com

- Implantación de estrategias de ventas acorde a los valores y filosofía de la firma.
- Elaboración de previsiones de venta al inicio, durante y a la finalización de la campaña.
- Fijación de objetivos individuales y del equipo de trabajo; motivación del equipo y enfoque personalizado y global para la consecución de los mismos.
- Reclutamiento y selección de personal de ventas: entrevistas y contratación de trabajadores competentes en el área de venta.
- Implantación del Visual Merchandising según las pautas y el código de la firma.

06/2017 – 03/2018 Co-directora comercial **JCE TECHNICAL RESOURCES SL**. Calle Aguilar de Campo, 14, 28039 Madrid.

- Captación de clientes en el área de la ingeniería técnica para venta a otras empresas.
- Trato con clientes particulares, cierre de ventas, financiaciones y mantenimiento del servicio contratado.
- Toma de decisiones en relación a la comercialización del producto y otros servicios tales como cursos especializados para empresas del sector.
- Gestión completa del equipo comercial, soporte y formación continua.
- Visitas directas, negociación de servicios y cierre de operaciones pendientes.

- Gestión del equipo comercial, formación del mismo, establecimiento de objetivos y seguimiento para su alcance.

05/2016 – 05/2017 Asistente de ventas **ARISTOCRAZY**. Calle Serrano, 42, 28001 Madrid.

- Atención personalizada al cliente
- Gestión de todas las áreas de logística e inventariado
- Manejo diario de KPI'S
- Formación del personal

01/2015 – 04/2016 Responsable de ventas **RENTALCARS.COM / BOOKING.COM** Sunlight House, Quay Street, Manchester M3 3JZ Disponible P45

- Gestión de mercados internacionales: Español, Inglés, Norteamericano y Sudamericano.
- Definición de los objetivos de venta
- Distribución del trabajo por región
- Creación, adaptación y modificación de guiones de venta
- Formación continua y escucha activa de cada miembro del equipo
- Plan de actuación y mejora activa enfocada a objetivos diarios/semanales/mensuales y anuales
- Soporte a la plantilla y motivación para consecución de un buen ambiente laboral
- Control enfocado al cumplimiento del reglamento interno y filosofía de empresa
- Resolución de incidencias con los proveedores a nivel global

08/2014 – 12/2014 “Welcome” y posteriormente asistente de ventas en **MASSIMO DUTTI** Calle Serrano 48, 28001, Madrid.

- Recepción de potenciales clientes, directivos, atención y resolución de peticiones.
- Resolución de incidencias
- Atención personalizada al cliente
- Logística y almacenaje a gran escala

02/2014 – 06/2014 Técnico Superior en Anatomía Patológica y Citología en **HOSPITAL CLÍNICO DE MONCLOA**, Madrid.

12/2011 – 02/2013 Encargada de córner **MC GREGOR FASHION SPAIN CORTE INGLÉS CASTELLANA**, Madrid, Calle de Raimundo Fernández Villaverde, 79, 28003.

- Política de procedimiento y funcionamiento del córner
- Asignación de tareas y delegación de responsabilidades
- Garantizar las existencias óptimas de mercancía
- Análisis e interpretación de preferencias del cliente

01/2011 – 10/2011 Asistente de ventas **CALVIN KLEIN ÍNTIMO**, Centro comercial Madrid 2 La Vaguada, Av de Monforte de Lemos, 36, 28029, Madrid.

- Asistencia personalizada al cliente
- Recepción y gestión de mercancía
- Inventariado y balances mensuales

- Implantación de visual y rotaciones de producto según los puntos “calientes” de la tienda

03/2010 – 01/2011 Asistente de ventas **CAPRICO ÍNTIMO**, Centro comercial Madrid 2 La Vaguada, Av de Monforte de Lemos, 36, 28029, Madrid.

- Asistencia personalizada al cliente
- Pedidos especiales de producto no disponible en tienda con distintos proveedores
- Logística e inventariado
- Visual e implantación de producto según campaña

FORMACIÓN

- Grado **DERECHO BILINGÜE** Universidad Complutense de Madrid
- Grado: Cursados dos años del grado de **ÓPTICA Y OPTOMETRÍA** Universidad Complutense de Madrid
- Ciclo de grado superior **TÉCNICO EN ANATOMÍA PATOLÓGICA Y CITOLOGÍA** IES Moratalaz, Madrid.
- Refutadora del Club de debate de la Universidad Complutense de Madrid.
- Curso Initial Blue internacional Coldwell Banker University
- Curso “Archive maximum potential “ Coldwell Banker University

APTITUDES E INFORMACIÓN ADICIONAL

- Gestión efectiva de equipos enfocada a la consecución de objetivos
- Analítica y proactiva en la implantación de nuevas técnicas para aumentar la venta
- Don de gentes y empatía
- Persuasiva y paciente en el diálogo dados mis conocimientos de oratoria
- Autonomía, planificación y organización del trabajo individual y colectivo

Dada mi formación en el área de ventas, la técnica y la evolución de la misma a lo largo de mis años de experiencia, me considero capacitada para conseguir cualquier objetivo exigido con entrega y dedicación.