

ELEONORA C.

Barcelona

Ciudadanía: Italiana-Argentina

Fecha de Nacimiento: 08-09-1974



RESUMEN

Quince años de experiencia en el campo comercial, de ventas, fidelización y captación de clientes. Amplia experiencia en técnicas de venta, cierres de venta, marketing y comercialización de productos y servicios. Personalidad dinámica y ambiciosa. Gran capacidad de trabajo y orientación al alcance de metas altas.

PERFIL

- Audacia al asumir retos.
- Capacidad para el cumplimiento de objetivos, incluso bajo presión.
- Intuición para detectar oportunidades de crecimiento de la empresa.
- Capacidad para enfrentar problemas, presiones y situaciones demandadas por el cargo.
- Personalidad resolutiva con análisis de las causas, aplicando correcciones.
- Empatía y generación de ideas de utilidad para el negocio.
- Visión estratégica, vital para el éxito de su gestión.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2009-2016: Diversos cursos sobre estrategia de venta, cierre de venta y gestión de clientes y administrativa, y nuevas tendencias en tecnología. (

1987-1992: Estudios secundarios completos (Bachillerato)

IDIOMAS

Castellano: Nativo.

Italiano : Alto (hablado y escrito).

Inglés: Básico.

Catalán: Buena comprensión.

EXPERIENCIA LABORAL

Desde Feb 2019 a Jul 2019: **Inside Sales. Ingram Micro: Multinacional dedicada a la distribución mayorista de productos IT.** (*Barcelona*).

Mejora de condiciones de compra y crédito. Promoción de valores de marca. Branding. Desarrollo comercial. Orientación al cliente. Informar campañas promocionales. Realización de pedidos (productos tecnológicos).

2017-2018 (Dic-Oct): **Key Account Manager. E-Magister Servicios de Formación S.L.** (*Barcelona*)

Sector de marketing y publicidad: Elaboración de propuestas comerciales. Seguimiento de ofertas comerciales. Captación de clientes. Contratos. Control de cobros y pagos. Fidelización. Marketing y publicidad online. Campaña de imagen. Posicionamiento de marca. Email marketing. Posicionamiento en buscadores. Generación de leads. Campañas publicitarias. Facebook ads. Google AdWords.

2012-2016: **Agente comercial. TELYCO (Teleinformática y Comunicaciones S.A.U.) Grupo Telefónica Movistar** (*Barcelona*).

Sector de telefonía fija y móvil: Atención al cliente. Asesoramiento y detección de necesidades del cliente, sobre productos y servicios. Ofertas comerciales. Cierre de ventas, facturación y gestión de aplicaciones informáticas. Consecución de objetivos propuestos por la empresa. Gestión telefónica.

2011-2012: **Jefe de tienda. TELYCO (Teleinformática y Comunicaciones S.A.U.) Grupo Telefónica Movistar** (*Barcelona*).

Administración de dos tiendas en la provincia de Barcelona, con un total de seis comerciales a cargo. Seguimiento al cumplimiento de objetivos de los comerciales y de las tiendas. Capacitación en técnicas de ventas y habilidades comerciales. Coordinación de reuniones para seguimiento en el cumplimiento de objetivos.

2009-2011: **Agente comercial . TELYCO (Teleinformática y Comunicaciones S.A.U.) Grupo Telefónica Movistar** (*Barcelona*).

Sector de telefonía fija y móvil. Atención al cliente. Asesoramiento y detección de necesidades de productos y servicios. Ofertas comerciales. Cierre de ventas, facturación y gestión de las aplicaciones informáticas. Consecución de los objetivos propuestos por la empresa. Gestión telefónica.

2007-2008: **Agente comercial. Grupo Telefónica Movistar** (*Barcelona*). Para distribuidor SINERTEC COMUNICACIONES (PYMES).

Sector telefonía fija y móvil. Fidelización, portafolio de clientes y nuevos clientes para captación.

2006-2007: **Agente comercial. Vodafone Business (PYMES)** (*Roma*).

Sector de telefonía móvil. Portafolio de clientes y nuevos clientes, fidelización, recuperación (alertas) y asistencia a empresas.

2004-2005: **Agente comercial. Telefónica Movistar (PYMES). Agencia Vivaphone** (*Barcelona*).

Sector de telefonía móvil empresas. Portafolio de clientes y nuevos clientes, fidelización, marketing , contratos y asistencia a empresas.

2003-2004: **Azafata en ferias y congresos. Agencia de azafatas DELFIN GROUP para Telefónica Movistar.** (*Barcelona*).

Participación y colaboración en centros comerciales, tiendas y ferias.

2000-2003. **Recepcionista. Varias salas de bingo.** (*Barcelona*).

Control de ingreso, manejo de fondo para máquinas tragaperras, *data entry*, clientes prohibidos, relación con el público. Venta de cartones en sala..