



EXPERIENCIA

ID-50550



12/11/1985

Madrid

OBJETIVO

Aportar de manera efectiva experiencia comercial, formación y conocimiento en áreas de gran impacto social (Médico y jurídico)

DELEGADA DE VENTAS_SAMUEL SESEN S.L.

Junio 2019 – Actual

- Renovación de Cartera.
- Captación telefónica fidelización de nuevos clientes.
 - Prospección de nuevos leads
- Desarrollo de estrategia comercial para agencias de publicidad.
 - Apertura de nueva línea de negocio.
 - Monitorización de la competencia.
 - Elaboración de presupuestos.
- Aprobación de campañas de marketing.

COMERCIAL TELEFÓNICO. DEPARTAMENTO BANCARIO SALA & SERRA ABOGADOS S.L.

Diciembre 2016 – Mayo 2019

- Excelentes resultados en la evolución periódica de las formaciones jurídicas.
- Alcance del volumen más alto de análisis y gestión en reclamaciones bancarias de particulares y empresas.
- Alcance del volumen más alto en la venta de servicios jurídicos a particulares y empresas.
- Trato directo con el cliente y custodia de los expedientes desde la fase de análisis de viabilidad hasta el desarrollo de la fase jurídica.
- Manejo de la comunicación a través de las redes sociales.
- Autoría de artículos jurídicos para la difusión de contenido en redes sociales, web y blog.
- Estudio periódico del mercado para la propuesta de productos nuevos.
- Formación de asesores de nueva incorporación tanto en el área jurídica como comercial.
- Gestión de alta y bajas de clientes por diferentes motivos.

ASESORA COMERCIAL TELEFONICA. ORBITA SEGUROS, GRUPO CATALANA OCCIDENTE

Octubre 2016 – Diciembre 2016

- Identificación de perspectivas potenciales de venta.
- Promoción de productos nuevos de la compañía a clientes nuevos y de cartera.
 - Captación masiva de clientes.
- Solución de quejas y consultas de clientes de la compañía.
- Análisis del volumen de venta y tendencias comerciales en las fases de evaluación mensual.
 - Volumen de venta más alto de mi equipo.
- Venta efectiva que permitía la fidelización de clientes.



APTITUDES

Valor comercial con excelentes resultados. Experta en el sector bancario y seguros.

Comunicadora dinámica que supera de manera constante objetivos y expectativas.

Meticulosa, con experiencia en coordinación de varias tareas.

Responsable en el trato con el cliente.

Gran desempeño en el trabajo en equipo.

Importante vocación formativa de importancia comercial.

Autodidacta y proactiva.

Asesoramiento eficaz a clientes nuevos.

Capacidad de análisis de situaciones complejas.

Excelentes habilidades comunicativas.

Actitud positiva.

AGENTE COMERCIAL. UNITECO PROFESIONAL

Febrero 2016 – septiembre 2016

- Cálculo de primas y métodos de pago para las ventas de seguros de responsabilidad Civil.
- Identificación de objetivos de venta con base en datos de las diferentes compañías asociadas.
- Atención al cliente con asertivas técnicas para potenciar la venta.
- Cierre de objetivos antes de la fecha de finalización mensual.
- Aportación de ideas y comentarios en reuniones de formación y ventas semanales.

ASESORA COMERCIAL, ROC INDUSTRIAL S.L.

Octubre 2014 – Enero 2016

- Contacto con nuevos clientes para analizar sus necesidades dentro del sector de la ingeniería industrial, y las diferentes fases de proyectos incluyendo: Construcción, Comisionado y pre-comisionado, Puesta en Marcha, Operación y Mantenimiento.
- Pre-selección de perfiles alto standing en función de las necesidades de los clientes, especificaciones previas y Normativa vigente.
- Reuniones con Clientes de gran importancia en el sector de Energía y Oil and gas nacionales e internacionales para promover el crecimiento de la empresa a largo plazo.

PROFESORA DE ANATOMÍA, CENTRO DE AUXILIARES DE ENFERMERÍA POLITÉCNICO JAIME ISAZA CADAVID

Enero 2007 – Mayo 2008

PROFESORA DE INGLÉS FUNDACIÓN PDJ

Agosto 2005 – Julio 2007



EDUCACIÓN

Capacidad de negociación
influyente en toma de
decisiones.

Liderazgo motivacional.

Destacable habilidad en la
resolución de conflictos.

*“Es la mejor en el trato con el cliente y
motivación de sus compañeros. Es una
aportación muy valiosa para el
departamento comercial”*

JOSE LUIS FERNANDEZ. DIRECTOR
COMERCIAL SALA
& SERRA ABOGADOS S.L.

GRADO EN MEDICINA

Universidad Europea de Madrid.

- Tras convalidación de estudios extranjeros inicie los estudios en la UEM para conseguir el grado en medicina.

CURSO AVANZADO DE ASESORÍA COMERCIAL ESPECIALIDAD JURIDICA

Sala & Serra Abogados.

IDIOMAS

- Inglés: Proficiency (Advanced C2)
 - Español: nativo

