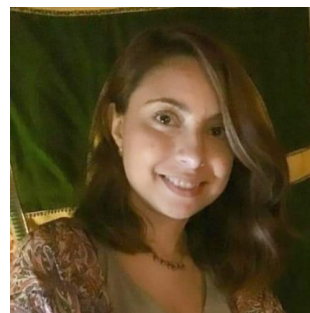


CURRÍCULUM VITAE DE: ID-54471



-Datos personales:

- Fecha de nacimiento: *11 de Junio de 1984*
- Dirección: *03206 Elche (Alicante)*

-Formación académica:

2009 - Licenciada en Economía por la Universidad de Alicante.

-Experiencia profesional:

-Últimos empleos:

-24/09/2018 – Actual: Responsable del Business Development Center (recepción y gestión de leads) para Grupo Paredes Automoción con una persona a cargo. Recepción y gestión de las solicitudes de clientes en el medio digital, ocupándome de cualificar y citar a cada cliente con nuestros asesores. Nuestra labor consiste en una gestión acorde a las exigencias de cada una de las marcas que representamos para evitar penalizaciones, y por otro lado incrementar el tráfico de exposición y ventas

-09/03/2016 al 21/09/2018: Penta Tres60 distribuidor de telefonía, ocupando el puesto de *recepción*.

Desde que entre en la empresa el 09/03/2016 he ido desarrollando funciones de distinto tipo, en colaboración con el departamento de *administración* realizo tareas auxiliares tales como *facturación* (clientes y proveedores), pago de *nóminas*, gestión de bonificaciones en formación a empleados a través de la Fundación Estatal para el empleo, y tareas propias del puesto de recepción como el control de accesos, atención al cliente, resolución de incidencias pos-venta, además de labores de tele marketing realizando tele-concertación de visitas para el equipo comercial

-Empleos anteriores:

DEPENDIENTA

-25/11/2013 al 08/03/2016 como empleada de tienda para la cadena de droguería/perfumería Clarel, desempeñando las funciones de atención al cliente, venta, caja, reposición, gestión de pedidos, imagen y limpieza de la tienda...

TELE-VENDEDORA: ([atención telefónica](#))

- 24/07/2003 al 29/09/2003: Telegés SLU- Televenta de espacios publicitarios.
- 20/10/2003 al 28/05/2004: Editorial Océano. Contrato Mercantil
- 07/06/2004-06/09/2004: Galería del Coleccionista. Contrato Mercantil
- 01/02/2005 al 30/09/2006: Telegés SLU – Venta de servicios de telefonía

GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA

- Navidad 2006-2007. GPV para Codorniu a través de Agencia Diana.
- 12/09/2012 a 18/09/2013: Gestora de Punto de Venta para la marca Colgate, a través de la empresa Metafase Profesionales de la venta externa.

CAPTADORA SOCIOS ONG'S y FIDELIZACIÓN (comercial a pie de calle)

- 14/04/2009 al 15/06/2009. ACNUR.
- 01/02/2011 al 26/03/2011. Fundación Josep Carreras.
- 04/04/2011 al 29/09/2011. ACNUR.
- 18/06/2012 a 27/08/2012: Comercial para Makro, en campaña captación de clientes/socios. A través de Metafase Profesionales de la venta externa

-BANCA

- CAM: -Del 22 de Marzo al 21 de Mayo de 2010 he trabajado en la oficina 3009 de CAM, como personal de apoyo ante un *cambio informático* en la entidad.
- CAJA MADRID: -Desde el 15/06/2009-14/12/2009 - tareas de oficina.

-PRÁCTICAS EN ENTIDADES FINANCIERAS (mediante el programa gestionado por el Gabinete de Iniciativas para el Empleo (GIPE) de la Universidad de Alicante):

- CAM: -2008 (3meses): Puesto de caja en oficina durante el verano 2008.
- 2007 (5meses): Participé en la *Campaña de Renta*, haciendo declaraciones de renta a los clientes de la entidad. Tras acabar los dos meses de campaña, pasé los tres meses siguientes (Julio, Agosto y Septiembre) en la oficina 0259.

BANKINTER: -09/2007 – 05/2008. Puesto de caja en la sucursal 0640 de Elche.

-Otros datos de interés:

- Carné de conducir B-1. Vehículo propio.
- Movilidad a nivel nacional. Disposición para cambiar el lugar de residencia.
- Disponibilidad en 15 días