



ID-45452

Datos Personales:

Susana

Fecha nacimiento: 15/08/1975

Perfil:

Aporto experiencia comercial de más de 15 años en diferentes sectores, tanto a nivel de venta telefónica de captación fría como a través de visita presencial.

Perfil Polivalente y proactivo. Don de gentes, organizada, responsable y luchadora, me gustan los retos y la posibilidad de aportar valor añadido a la empresa.

Formación Académica

1995 – 1999. B.U.P I.E.S Las Rozas de Madrid

Otros Cursos y Formación:

2013. Curso Marketing online y Community Manager. **2013-2013.** Curso on-line para manejo de sistema operativo nivel usuario de Mac

2009. Formación de empresa para el departamento de ventas.

2004-2005. Técnicas de Venta y comunicación

Experiencia Profesional:

Teleoperadora en Kram Asesores (Consultoría Jurídica – Recuperación de Deuda)
Noviembre 2020 – Actualidad.

Venta telefónica de servicios a empresas. Captación fría de clientes con el objetivo de cerrar los máximos contratos posibles. Consecución de objetivos mensuales.

Comercial en Daró Media Group (Empresa de prensa especializada, App Móviles, Eventos nacionales e internacionales). Agosto 2018 - Mayo 2019.

Consultora comercial para una publicación especializada en Administradores de Fincas a nivel nacional tanto en el formato online como offline. Captación de nuevos clientes.

Asesora comercial en Outside Comunicación (Marketing online y Publicidad).
Junio 2017 - Mayo 2018.

Apertura de nuevos clientes desde cero y mantenimiento de la misma. Desarrollo de productos de la empresa y campañas a medida en medios online y offline. Envío de Newsletters y mantenimiento de redes sociales.

Gestora de cuentas online en Yumping.com (Noviembre 2015 a Septiembre 2016)

Captación y seguimiento de nuevos clientes para publicidad en directorio online para todo tipo de empresas relacionado con el ocio y la aventura. Gestión de Reservas.

Mantenimiento de la cartera y publicación de ofertas en la web.

Federación Española de Empresarios de Camping. (Enero 2014 a julio 2014):
Responsable Comercial

Asesoramiento personalizado a clientes, presentación y firma de acuerdos comerciales. Captación de nuevos clientes. Promoción y estrategia publicitaria.

Responsable de proyecto, desarrollo de producto y captación de clientes del portal Travelízate, sl. (2012-2013) www.bungalowsclub.com

Lanzamiento y diseño de producto, estudio de mercado y estrategia de captación. Relación con el cliente y con el usuario final. Estrategia en redes sociales. Gestión de reservas.

Asesora comercial para el sector Camping- Caravaing en **Ediciones Peldaño**, responsable del departamento Camping. (2004- 2011)

Responsable de comercialización de espacios publicitarios en diversos formatos, tanto papel como digitales.

INFORMÁTICA

- Windows
- Mac
- Procesadores de Texto: WordPerfect, Microsoft Word
- Hojas de Cálculo: Excel
- Bases de Datos: Access
- Internet
- Outlook
- Redes sociales
- Seo/Sem

- Marketing online
- Mailchimp
- Ecommerce

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Carnet de conducir: B1.
- Vehículo propio.
- Nivel medio de Inglés.