



Datos personales (ID 44604- Verónica)

Fecha nacimiento: 08 Diciembre 1988, Elche (Alicante)

Formación académica

Grado Superior Comercio Internacional [2008-2010]

I.E.S Victoria Kent de Elche

Grado Medio Comercio y Marketing. [2005-2007]

Academia Ripolles de Elche

Experiencia profesional

Asesora Comercial Pedagógica [Actualmente, desde Febrero de 2017]

Editorial Teide, S.A

Me responsabilizo de visitar los centros escolares de secundaria y escuela de adulto, públicos y privados, de la provincia de Alicante.

Mi trabajo se centra en el asesoramiento, venta de material escolar y libros de texto. Mantener la cartera de clientes asignada y captar nuevos. Realizando visitas comerciales para la presentación de los materiales, exposición y demostración de estos, en los diferentes departamentos. Realizar las tareas administrativas, propias del día a día y reportar las visitas comerciales.

Actualmente trabajo en Ruta, planificándola y organizándola de acuerdo a las necesidades.

Delegada de Zona y Gpv[Abril de 2016- Enero de 2017]

Bardinet, S.A

Funciones de delegada de zona, gestionando las provincias de Alicante, Murcia y Albacete. Mis funciones principales son; aumentar la cartera proporcionada, apertura de nuevos clientes y referenciación de nuevos productos.

Principalmente mi trabajo se centra en visitar a distribuidores, tiendas de alimentación, pequeños supermercados y 24 horas. También realizo acompañamientos a vendedores, de los distintos distribuidores, en su ruta diaria para así, poder visitar a los clientes finales, bares, pubs, cafeterías, y así poder incrementar la venta del producto.

Otra parte del trabajado, consistía, en realizar chequeos de lineal en grandes superficies, supermercados e hipermercados y cadenas locales, analizando si se cumplían las promociones cerradas por central, si el Plv estaba bien implantado, informar de las roturas de stock o falta de producto, análisis de las promociones de la competencia y realización de informes, semanales, de las visitas realizadas.

Comercial de Tienda . [Febrero 2011 hasta Abril de 2016]
Grupo Movil Conectate,S.L

Atención, captación y fidelización de nuevos clientes ya sea de clientes que entren el pdv o vía telefónica, para así poder cumplir con los objetivos marcados por la empresa mensualmente. Gestión de las incidencias y reclamaciones de los clientes y envío de los dispositivos averiados al servicio post venta. Facturación, cobros, arqueos y cierres de caja diarios. Cambio de la imagen de la tienda según marca la compañía, cambio mensualmente de los elementos de plv así como retirar materiales obsoletos. Realización de los pedidos de teléfonos o materiales pendientes. Gestión de la mercancía que llega diariamente y cuadre de stock.

Durante este mismo periodo de tiempo, también realicé labores de comercial a pie de calle. Visitando a Empresas y pymes, de la cartera asignada, así como realizando visitas a puerta fría.

Administrativa (prácticas) . [Octubre de 2010 a febrero 2011]
Viveros Villa Molar.

En dependencia del encargado gestión de los pedidos de clientes, tramitar los envíos a diferentes Países de la mercancía, cobros y facturación. Atención telefónica y resolución de dudas de los clientes.

Administrativa . [Marzo de 2008 a Octubre de 2010]
Oneida Diseño.

Técnico en oficina realizando tareas de facturación y cobros apoyo al departamento contable (nominas y apuntes contables) Gestión de los pedidos y atención telefónica.

Administrativa(prácticas) . [Noviembre de 2007 a Marzo de 2008]
Abacco

Atención a clientes y recepción de llamadas, gestión de la agenda de los asesores. Liquidación de Iva, cierres de años fiscales, contabilidad y archivo

Azafata y Gpv.[Desde enero de 2009 a Enero de 2011]

Durante este periodo he trabajado con diversas empresas promocionando productos según campaña por centros comerciales y grandes superficies.

He trabajado también como Gpv por grandes superficies en la zona de Alicante Y Murcia comprobando que el material estuviera puesto de forma correcto en los lineales, comprobando el stock del producto a promocionar y en el caso que no

estuviera los mínimos estipulados por la compañía reponerlos y poner los elementos promocionales según correspondiera.

Comprobando también que las azafatas estuvieran en sus puestos en el horario marcado y correctamente uniformadas según la campaña y realizando mystery shopper aleatoriamente. Una vez finalizadas todas las visitas debía reportar toda la información a la compañía.

Formación complementaria

Curso prevención riesgos laborales realizado en la academia Ripolles de Elche

Curso de mecanografía de 150 horas de duración realizado en la academia Ripolles de Elche

Curso de ingles comercial impartido por el SERVEF de 200 horas de duración

Idiomas

Inglés: Actualmente cursando nivel B1

Otros datos

Carnet de conducir B1. Vehículo propio.

Carácter dinámico, responsable y comprometido con el trabajo.

Capacidad de adaptación, aprendizaje y facilidad de integración en equipos de trabajo multidisciplinares.