

Yumba

ID 59674

Barcelona

31 años

EXPERIENCIA

Bonatel Business: *Account Manager/ fidelización y captación*

JULIO DEL 2020 - Actualidad

Desarrollo de las cuentas asignadas aumentando su facturación mensual con la venta de soluciones de marketing digital, soluciones de ciberseguridad y proyectos de conectividad profesional. Gestión posventa, incidencia, reclamaciones, pedidos... Prospección y captación de nuevos clientes empleando herramientas como LinkedIn, telemarketing, puerta fría, mailing... .

Prophone (Yoigo): *Comercial pyme, micropyme y autónomos*

OCTUBRE DEL 2019 - JUNIO DEL 2020

Captación de clientes y asesoramiento de servicios de telefonía sector Empresa

Realizando puerta fría, cerrando visitas concertadas por el distribuidor, ampliando oportunidades de venta con referenciados obtenidos de las ventas ya cerradas y gestionando mi cartera de clientes

Ondalibre (Orange): *Responsable de tienda*

NOVIEMBRE DEL 2013 - JUNIO DEL 2019

Desarrollo de las capacidades comerciales de equipos entre 3 y 8 personas

Formación a equipos comerciales de técnicas de venta, producto nuevo, oferta táctica mensual.

Análisis e integración de métodos para el cumplimiento de objetivos tanto grupales como por comercial individual

Cumplimiento de objetivos

Gestión resolución de reclamaciones e incidencias

Gestión de punto de venta: control de documentación, horarios, caja, control stock, imagen pdv, organización de tareas...

Ondalibre (Orange): *Comercial / Asesora de Empresas*

JUNIO DEL 2012 - NOVIEMBRE DEL 2013

Asesoramiento y venta de servicios de la compañía

Cumplimiento de objetivos individuales

APTITUDES

Capacidad de adaptación

Responsable

Ambición (ganas de superarme día a día)

Negociación

Capacidad de trabajo bajo presión

Resolutiva

IDIOMAS

CASTELLANO

CATALÁN



Asesoramiento para empresas

Seguimiento ventas del punto de venta del segmento empresas

Miss Sixty: *Segunda encargada*

JUNIO DEL 2011 - FEBRERO DEL 2012

Visual punto de venta

Asesoramiento personalizado

Gestiones administrativas

Soporte a responsable de tienda

FORMACIÓN

Escola Pia Calassanci: *Educación Secundaria Obligatoria*

Institut Obert de Catalunya: *Acceso a grado superior*

FORMACIÓN NO REGLADA

Everis: *Siebel*

SEPTIEMBRE DEL 2018

Everis: *Proceso de ventas NMC*

NOVIEMBRE DEL 2016

Everis: *Gestión de equipos*

SEPTIEMBRE DEL 2016

Everis: *Liderazgo*

SEPTIEMBRE DEL 2014

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carnet de conducir B

Disponibilidad para viajar

VOLUNTARIADO

Amics de la gent grant: *Acompañamiento y actividades varias con personas mayores*

SEPTIEMBRE DEL 2019 - ACTUALMENTE

Especializada en la venta de servicios de telecomunicaciones, soluciones de marketing digital y TI Gestionando y formando equipos comerciales, consiguiendo grandes resultados gracias al desarrollo constante.

Busco formar parte de una empresa que me brinde la oportunidad de desarrollo en un nuevo sector, de esa manera poder compartir mis aptitudes y conocimientos adquiridos a lo largo de mi trayectoria profesional, en lo que es mi gran pasión, las ventas y la gestión comercial.