

Luz M. SOSA

SALES SPECIALIST

EXPERIENCIA LABORAL

- **Bipicar | B2B Sales Executive**

2023 - Actualmente

En **Bipi**, me especializo en generar nuevas oportunidades de negocio y en construir relaciones sólidas y duraderas con empresas. Tengo experiencia en la presentación de propuestas comerciales efectivas y en la consecución de un crecimiento medible. Entre mis principales logros destacan haber sido reconocida como **Top Seller 2024**, gestionar en exclusiva el canal estratégico de suscripción de **Renault**, y mejorar la comunicación y experiencia **B2B** mediante la colaboración con el equipo de marketing.

EDUCACIÓN

Grado Diseño de Modas / Instituto Brivil de Diseño
2008/2011

Certificación en Visual Merchandising / Academia Showroom
2015



CONTACTO

📍 28014, Madrid.
☎ +34-689259373
✉ sosac.luz@gmail.com

SOBRE MÍ

Profesional orientada a resultados, con más de 14 años de experiencia en ventas, actualmente especializada en el sector de automoción y movilidad. Mi trayectoria en moda y diseño aporta una visión creativa y diferencial en la gestión comercial y la experiencia del cliente. Con una sólida trayectoria generando resultados tangibles, busco nuevas oportunidades en gestión estratégica de grandes cuentas o en posiciones senior de liderazgo en ventas.

IDIOMAS

Castellano	
Inglés	
Francés	

EXPERIENCIA LABORAL

- **Byniumaal | Sales Associate**

2022 - 2023

En **Byniumaal**, firma de moda contemporánea dentro de **El Corte Inglés**, desde su apertura, construí nuevas relaciones sólidas con clientes, transmitiendo el estilo distintivo de la marca: líneas modernas, minimalistas y sofisticadas. Durante la temporada navideña superamos en ventas a puntos de gran relevancia como en la sede de **Preciados en Madrid**. Gestioné inventarios, recepción de mercancía, pedidos a la casa matriz, visual merchandising, promociones y eventos, asegurando una experiencia de cliente consistente y de alta calidad.

- **Domus 3.0 | Sales Representative**

2021

Como **comercial en reformas, diseño y construcción**, desarrollando y fortaleciendo habilidades comerciales en un entorno corporativo. Gestioné leads cualificados a través de plataformas como **Habitissimo, Plan Reforma y Aquí tu Reforma**, entre otras, administrando operaciones mediante CRM y coordinando la agenda comercial de la oficina. Actué como interlocutora entre clientes, técnicos y arquitectos, gestionando comunicaciones generales, resolución de incidencias, seguimiento postventa y actualizaciones de obra. Colaboré estrechamente con inmobiliarias en proyectos conjuntos y aseguré la eficiencia en la comunicación entre clientes y oficina para garantizar la satisfacción y continuidad de los proyectos.

- **Thomas Sabo | Sales Associate**

2017 - 2020

En **Thomas Sabo** brindé atención personalizada en la venta de joyería, relojes y gafas en **El Corte Inglés**. Destacado por mi enfoque al cliente, espíritu de equipo y habilidades en ventas consultivas y cross-selling. Gestioné inventario, eventos en tienda y presentaciones de colecciones, coordinando con la sede en Alemania. Contribuí al premio “**Best Visual Performance - Spain 2018**”, realicé personalización de joyas y ajustes en relojes y gafas. Alcancé puntuación perfecta en evaluaciones de cliente oculto y logré el mayor ticket de ventas en España durante la temporada navideña, recibiendo múltiples reconocimientos por desempeño comercial y de servicio.