

ID-24385



20120 Hernani, Guipúzcoa
Fecha de nacimiento: 04/05/1978
Nacionalidad: Española
Carnet de conducir: B1

FORMACIÓN ACADÉMICA

Técnico de Laboratorio, en el Instituto de La Paloma, Madrid
Técnico Especialista en Radiodiagnóstico (T.E.R.), en la Fundación Jiménez Díaz

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Icoach para Philips Morris Spain de febrero a agosto de 2019 a través de Adeco. Mi trabajo consistía en la captación de clientes y posterior comercialización de Iqos.

Reponedora en Eroski Garbera durante mayo y junio de 2018 cubriendo una baja médica, mis funciones consistían en la reposición de los alimentos del pasillo asignado, el cambio y colocación de las ofertas quincenales y el control de los precios y las caducidades

Propietaria de La Coqueta. Tienda propia de ropa en la cual me encargaba de la gestión de stocks y facturación, trato con los diversos proveedores, atención al cliente, hacer las ofertas y promociones y escaparatismo. Tuve la tienda desde febrero de 2012 a septiembre de 2015

Delegada Visita Farmacéutica, Laboratorio Urgo – Vitafarma. Me encargaba de la gestión de pedidos de mi zona y ampliación de mercado en la misma.
Septiembre 2008 – noviembre 2011

Delegada Visita Médica y Farmacéutica, Excelent Farma (Pharmexx, sustitución baja maternal) Visitando las siguientes especialidades: atención primaria y de urgencias, pediatría, odontología y oftalmología.
Febrero 2008 – Julio 2008

Ejecutivo de ventas en Sol Melia Vacation Club. Puesto con funciones muy similares a las desarrolladas en mi etapa de Jefa Comercial en Turihotel.
Marzo 2005 - Dic 2007

Promotora para Polo Ralph Laurent en su corner de camisería de El Corte Inglés
Marzo 2004 – Marzo 2005

Jefa de Ventas para Turihotel, en mis tareas entraba la supervisión del equipo comercial a mi cargo, desde su selección a su formación y el cumplimiento de los objetivos marcados desde dirección.
Sep. 1999 – Marzo 2004

Closer para Turihotel, mi función consistía en cerrar las operaciones de los promotores.
Junio 1997 – Sep 1999

Promotora, me encargaba de explicar a los clientes en qué consistía nuestro producto.
Jun. 1996 – Mayo 1997

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Marketing y Ventas. Curso de Marketing y ventas dirigidas al mercado vacacional y de segunda vivienda

Segmentación del mercado, diferenciación y posicionamiento; análisis de la competencia dirigido a conocer el posicionamiento de la empresa en el mercado y a la segmentación del mismo.

Curso de apoyo a la gestión empresarial formación para el empleo de Lanbide

INFORMÁTICA

Word, Excell, Acces, Internet a nivel usuario