

MARÍA ARIDANE ASIAIN PÉREZ

☎ +34 722 611 337 | ✉ aridanemarinperez@gmail.com |
www.linkedin.com/in/MariaAridaneAsiainPérez

- **Asesora Comercial y de Clientes | Especialista en Ventas Consultivas y Captación.**

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 10 años de experiencia en ventas B2B y B2C, tanto telefónicas como presenciales. Destaco por mi capacidad para generar confianza, identificar necesidades del cliente y cerrar operaciones de valor. Mi trayectoria incluye la venta de servicios a pymes, autónomos y particulares, de productos premium, soluciones digitales y formación. Experiencia que me permite ofrecer una venta orientada en la asesoría personalizada, la negociación eficaz y la fidelización. He trabajado siempre con objetivos, utilizando empatía comercial y vocación por el trato directo con las personas.

EXPERIENCIA LABORAL RELEVANTE

Asesora Comercial | The Power MBA | MAYO 2024 – Actualidad

- Captación y asesoramiento a nuevos clientes mediante leads inbound.
- Presentación de servicios formativos adaptados al perfil del cliente.
- Seguimiento y cierre de ventas, alcanzando los objetivos mensuales establecidos.

Consultora Comercial en Soluciones Digitales | Grupo QDQ | Junio 2021 – Abril 2024

- Asesoramiento estratégico a PYMES para mejorar su visibilidad y crecimiento online.
- Gestión de cartera de clientes y fidelización a largo plazo.
- Experiencia en venta consultiva, negociación y seguimiento postventa.

Responsable de Punto de Venta | Dufry | Enero 2016 – Octubre 2019

- Supervisión de equipo y control de ventas diarias.
- Implantación de nuevos productos, promociones y eventos de marca.
- Análisis de resultados y elaboración de informes de rendimiento.

Asesora Comercial (Otros Sectores) | Microsoft / Movistar / Línea Directa | 2010 – 2016

- Venta de servicios y productos a clientes particulares y empresas.
- Captación fría y gestión de leads, seguimiento y cierre de contratos.
- Experiencia en entornos de televenta y atención al cliente B2B y B2C.
- Trato directo con autónomos y gerentes de Pymes.

FORMACIÓN

- Licenciatura en Periodismo. Universidad Complutense de Madrid. 2000/2006.
- Certificado en Gestión de Marketing y Comunicación (COMM0112).
- Formación en Marketing Digital, Posicionamiento Web, Google Ads y Redes Sociales.

HABILIDADES

- Captación y fidelización de clientes
- Negociación y cierre de operaciones
- Venta consultiva y atención personalizada
- Gestión de CRM (Hubspot, Zoho, Siebel)
- Comunicación eficaz y trabajo en equipo

IDIOMAS Y TECNOLOGÍA

- Español nativo | Inglés intermedio
- Microsoft Office, Excel intermedio, CRM (Hubspot, Zoho, Siebel)

DISPONIBILIDAD

Disponibilidad con 15 días de preaviso a mi actual empresa. Interés en desarrollo de carrera de forma estable y compromiso en este nuevo puesto,