



Seseña



OBJETIVO

Establecerme y consolidarme en una empresa que me otorgue estabilidad laboral, aplicar mis experiencias y conocimientos para desarrollarme profesionalmente y poder seguir creciendo dentro de la misma.

ID-58806 SARA

EXPERIENCIA

Abril 2021-Actualmente

SALES SPECIALIST • KONE ELEVADORES • Realizando las tareas de venta de contratos de mantenimiento, fidelizar negocios existentes y construyendo nuevos. Crear oportunidades de venta y asegurar la satisfacción del cliente y resolver quejas.

Nov 2015-Mar 2021

COMERCIAL • ASCENSORES CASADO • Realizando las tareas de atención al cliente, visitas comerciales, contratos de mantenimiento, ventas de modernizaciones y reparaciones.

Agosto 2014-Abril 2015

ADMINISTRATIVA • GRUPO MOTOTRANS • Realizando Tareas de facturación, albaranes, atención a los clientes, incidencias, elaboración y control de rutas de logística.

Dic. 2009-Dic 2010

ADMINISTRATIVA/COMERCIAL • ÁNGEL FERNANDEZ • Realizando las funciones de llamadas comerciales, pedidos y facturación.

EDUCACIÓN

2019-2020 VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL Escuela Adams.

2011-2013 TÉCNICO SUPERIOR EN EDUCACIÓN INFANTIL, IES Valle del Miro (Valdemoro)

2010-2011 BACHILLERATO IES Jaén (Madrid)

2007-2008 TÉCNICO EN GESTION ADMINISTRATIVA, IES Doménico Scarlatti (Aranjuez)

2003-2007 EDUCACIÓN SECUNDARIA, IES las Salinas (Seseña)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Inglés nivel B1.

Nivel alto de Microsoft Office.

CRM

Utilización del SharePoint

DESTREZAS

Trabajo en equipo.

Habilidades sociales.

Flexibilidad horaria.

Gestión de carteras de clientes.

Trabajo por objetivos.

Dotes organizativas.

Carnet de conducir B.

Disponibilidad para viajar.