



ISABEL APARICIO

RESUMEN PROFESIONAL:

Profesional con una excelente capacidad de organización y una amplia experiencia. Capaz de llevar la gestión del punto de venta a su máximo desarrollo y ofrecer una sólida atención al cliente, incluyendo la solución de posibles incidencias.

En busca de una oportunidad laboral como Sales Executive o Gestora Comercial.

Capaz de garantizar unos elevados niveles de satisfacción del cliente.

Con experiencia en Alimentación y Canal Horeca, y una sólida implicación en las best practices de la compañía.

Capaz de colaborar con los compañeros de trabajo para proporcionar un excelente servicio.

Versátil y capaz de simultanear varias tareas.

Experiencia en la planificación, desarrollo y consecución de objetivos.

Predisposición dinámica y proactiva.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Email: eparicioochando@gmail.com

Teléfono de contacto: +34620822808

Dirección: Calle Iglesia, 68 Murcia

FORMACIÓN:

Bachillerato

Diplomatura Relaciones Laborales (sin finalizar). Universidad de la Merced.

Comercio Internacional (2005). IES Poeta Julián Andúgar, Murcia.

EXPERIENCIA LABORAL

LINASA: KAM (Octubre 2022 – Actualidad)

Empresa fabricante de productos químicos de higiene personal.

KAM El Corte Inglés, Carrefour y Dia.

FRUTOS SECTORS HERNÁNDEZ (Mayo – Octubre 2022)

Comercial en empresa distribuidora Canal Horeca.

BACARDI: BUSINESS MANAGER (Junio 2010 – Febrero 2022)

Trabajando los primeros cinco años en Canal Alimentación, y después Canal Horeca.

- Identificación de las necesidades del cliente, proporcionando soluciones que garanticen su satisfacción.
- Preparación y ejecución excelente de campañas de venta.
- Mantenimiento de la atención y la concentración durante largos periodos de tiempo para realizar las tareas asignadas con solvencia.
- Atención y seguimiento de las consultas y reclamaciones de los clientes.
- Atención especializada al cliente con el objetivo de conseguir más ventas y más clientes satisfechos.
- Mantenimiento de buenas relaciones con los clientes para lograr los objetivos de ventas. Venta consultiva y relaciones sólidas.
- Técnicas de negociación.
- Planificación de tareas teniendo en cuenta la carga de trabajo diaria.
- Uso de Picture of Success para la gestión y realización de las tareas diarias asignadas.
- Uso de Power bi para la obtención de datos y poder hacer una buena planificación de la visita comercial.
- Formación azafatas y nuevas incorporaciones en campañas importantes.
- Realización de tareas cumpliendo con la normativa y la legislación vigente en el lugar de trabajo.
- Creación, gestión y presentación de informes y expedientes.
- Control de stocks, reposición y gestión de la mercancía disponible.
- Dominio de los pasos de la visita comercial.

MAKRO: Gestora Comercial Delivery (Junio 2009 – Junio 2010)

- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de porfolio de la empresa.
- Identificación y anticipación a posibles problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.
- Proactividad y atención cuidada al cliente para la consecución de los objetivos marcados.
- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía
- Búsqueda de soluciones que garanticen la satisfacción del cliente y al mismo tiempo sean viables para la compañía
- Elaboración y presentación de informes y cuentas mensuales y anuales
- Atención y asesoramiento al cliente