



**ID-55991 ALICIA**

INSIDE SALES

## PERFIL PROFESIONAL

Profesional de turismo con más de 2 años de experiencia en entorno de empresas de servicios (B2B). Experta en la gestión de campañas de outbound marketing. En constante formación y superación profesional y personal.

## CONTACTO

---

## APTITUDES

- Nivel intermedio de inglés
- Salesforce
- Microsoft Excel
- Orientación al cliente
- Habilidades de negociación
- Gestión del tiempo
- Resolución de problemas



## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Inside Sales Representative

Pivote Marketing | Marzo 2019 - Actualidad

- Captar y prospectar leads B2B mediante campañas de outbound marketing.
- Gestionar acuerdos corporativos, así como elaborar ofertas y presupuestos que se adecúen a las necesidades del cliente.
- Generar oportunidades de venta mediante la concertación de visitas al equipo comercial.
- Actualizar los posibles datos inherentes de los clientes potenciales en la BB. DD. del CRM.

### Customer Service

Zeleris | Agosto 2018 - Febrero 2019

- Asegurar una correcta atención a clientes B2C, mediante la gestión de campañas de fidelización que se apoyan en el uso de técnicas de cross-selling y upselling.
- Resolver incidencias técnicas con la ayuda de las herramientas de diagnóstico que proporciona la compañía.
- Elaborar manuales de instalación para los empleados garantizando así un servicio de calidad a los clientes.

### HR Onboarding Assistant Trainee

Experian | Noviembre 2017 - Febrero 2018

- Elaborar un buen plan de acogida para los nuevos empleados, consiguiendo así una rápida integración de los mismos en la compañía.
- Gestionar el altas de nuevos usuarios en el ERP de la compañía, así como mantener actualizados tanto los ficheros físicos como virtuales del departamento de RR. HH.
- Colaborar con el responsable de reclutamiento tanto en la publicación de anuncios de empleo como en los procesos de criba curricular.



## FORMACIÓN

### UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

Grado en Turismo - 2018