



ANA

Objetivos

Desarrollar labores comerciales, no sólo en los ámbitos en los que hasta ahora he ido ganado experiencia tanto a nivel de Grandes Cuentas, Distribución y Pymes, sino en otros donde la continuidad en la relación comercial con el cliente siga siendo un elemento estratégico de la CIA.

Atributos

Facilidad para relacionarme, iniciativa, perseverancia, capacidad analítica, dirección de equipos, y velocidad de aprendizaje y adaptación.

Experiencia

➤ **Area Manager, septiembre 23 – enero 25. Iman Temporing ETT.**

Directora de la delegación de Alcobendas. Gestión de equipo de consultores a mi cargo. Prospección comercial y desarrollo de nuevo negocio. Gestión de cartera, seguimiento y crecimiento de las cuentas de Trabajo Temporal, Selección Directa, Formación y Outsourcing. Colaboración transversal con las diferentes marcas de la compañía. Consultoría de Recursos Humanos.

➤ **Business Account Manager, junio 22 - enero 23. Manpower.**

Prospección comercial y desarrollo de nuevo negocio, así como seguimiento y crecimiento de las cuentas asignadas con el portfolio de Trabajo Temporal, Selección Directa, Formación y Outsourcing. Colaboración transversal con las diferentes marcas de la compañía.

➤ **KAM Formación de idiomas, septiembre 20 – junio 22. Ardor Learning, Inc**

Responsable de ventas en el sector Corporativo. Venta consultiva de proyectos de formación de idiomas, especialista en e-learning.

➤ **KAM Grandes Cuentas e Industria, octubre 18 – febrero 20. Optimiza Recursos Asesores Energéticos.**

Dirección de proyectos de Eficiencia Energética en GGCC principalmente en el sector industrial. Gas Natural, electricidad, monitorización, fotovoltaica...

➤ **Directora de programa de TV Empresa & Empresarios, enero 17 – junio 17. Media Medio Producción Audiovisual.**

Responsable de contenidos y publicidad.

➤ **KAM Formación de Inglés, noviembre 15 – junio 16. Oxford University Press.**

Responsable de ventas en el sector Corporativo y Administraciones Públicas. Venta consultiva de proyectos de formación de inglés, especialista en e-learning.

➤ **Jefe de Ventas, octubre 13- septiembre 14 – ALN, distribuidor de HIBU**

Responsable del equipo de ventas de la delegación de Madrid, con el objetivo de comercializar los productos de Marketing Digitales y Editoriales. 12 comerciales a mi cargo.

➤ **KAM Proyectos, abril 11- septiembre 11 – ABM Rexel, multinacional líder en la gran distribución de material eléctrico e iluminación**

Asesoría y comercialización de proyectos en grandes cuentas y constructoras, así como al cliente final.

➤ **KAM Eficiencia Energética, abril 08- abril 11 – Philips Ibérica**

Desarrollo y comercialización de proyectos en relación directa con auditoras energéticas, consultoría, agencias de energía. Para GGCC, instituciones públicas, así como con las principales energéticas en España para el desarrollo de proyectos de eficiencia energética en alumbrado. También acciones a medida de Marketing Promocional con clientes estratégicos, todo ello enmarcado en la Responsabilidad Social Corporativa.

➤ **Business Manager Marantz, mayo 06- abril 08 – Philips Ibérica**

Responsable de desarrollo del negocio de la marca de Alta Fidelidad, Marantz en coordinación con el resto de departamentos del CIA. Definición, planificación y puesta en marcha de estrategias de marketing y ventas. Establecimiento de los presupuestos del conjunto de gamas de productos: definición de precios, volumen, coordinación de presupuestos promocionales y publicitarios, control y gestión integral de cuentas de la compañía, y seguimiento a los gestores de cuentas.

➤ **KAM, enero 03- abril 06 – Panasonic España**

Gestión integral de cuentas estratégicas (Electrónica de consumo), y motivación de equipo de Gestores de Punto de Venta y Promotores Comerciales bajo mi responsabilidad. Negociación anual con las centrales de compras incluyendo la estrategia promocional de los productos de la compañía en las cuentas bajo mi responsabilidad.

➤ **KAM, agosto 00 - diciembre 02 –Pedro Sanz Comunicaciones, distribuidor Premium de Alcatel España, CISCO y Telefónica.**

Como especialista y certificada por el fabricante Alcatel desempeñé funciones comerciales para grandes cuentas en sistemas de gran capacidad, call center e ingeniería de voz-datos y VoIP, realizando gestiones de diseño de soluciones, presentación y seguimiento de instalaciones y puestas en marcha de las mismas.

➤ **Comercial de productos y equipos de telefonía, febrero 00 - agosto 00 – I.S.D.N. Soluciones integrales**

➤ **Comercial de productos y equipos de telefonía, abril 99 -febrero 00 – Redes de campo (León)**

➤ **Asesor de seguros de vida y pensiones, mayo 96 – abril 99 – British Life (León)**

➤ **Ejecutiva de ventas en Caixa Galicia, septiembre 95 – febrero 96 – Task Force (León)**

Formación

- ✓ Diplomada en Trabajo Social por la Universidad de León obtenido en junio de 1993
- ✓ Más de 1000 horas en cursos específicos de técnicas de ventas, así como de los portfolios de los productos y servicios comercializados.
- ✓ Formación complementaria y continua en habilidades (empatía, comunicación, asertividad, presentaciones de alto impacto, etc...)

Otros aspectos destacables

- ✓ Formadora de equipos de ventas.
- ✓ Ponente en conferencias sobre Eficiencia Energética.
- ✓ Familiarizada con el entorno Office y con otras herramientas como SAP, CRM...
- ✓ Nivel de inglés medio hablado y escrito adquirido en el ámbito profesional.
- ✓ Vehículo propio disponible para hacer gestiones comerciales.