

ID-52783 MARÍA ISABEL

Licenciada en Administración de Empresas



Perfil

Soy una profesional con alta autonomía y organización, experiencia comercial de más de 12 años en Pymes, Grandes Cuentas y B2C y en formación dirigida a captación y fidelización de clientes.

Acostumbrada a trabajar por objetivos, optimista y con elevadas habilidades sociales y de comunicación, adaptabilidad a entornos cambiantes y modernización. Reflexiva e integradora de los distintos puntos de vista, acostumbrada a trabajar en equipo y con clara orientación al cliente y al resultado.

Experiencia profesional

8BELTS [Julio 2021- Actualmente](#)

KAM

- Prospección de clientes, fidelización y desarrollo
- Prospección comercial para la identificación y captación de nuevos clientes
- Organizar visitas a nuevos clientes.
- Realizar llamadas de seguimiento de clientes y vender con la rentabilidad requerida.
- Gestionar y mantener cartera de clientes.
- Recaptación de Cuentas
- Elaboración y seguimiento de ofertas.
- Cumplimiento de KPI's

- Tener el radar siempre activo para obtener información valiosa sobre el comportamiento de las empresas en el mercado.
- Proponer constantemente nuevas oportunidades de negocio.
- Contactar con empresas de nuestro target “cold calling” con el objetivo de ofrecerle nuestros servicios.
- Gestionar con profesionalidad el ciclo de ventas, ofreciendo una propuesta de valor, honesta y con un buen acompañamiento al cliente desde que se recibe el “lead” hasta el cierre de la venta.
- Realizar una autoevaluación para valorar y llevar seguimiento de los objetivos marcados por tu responsable directo.
- Habilidad en la utilización de CRM y entorno google.
- Aportar ideas a la estrategia de ventas: ofertas, promociones. etc.
- Elaborar propuestas de empresa AD HOC y acompañar al cliente hasta la firma del contrato.
- Realizar las labores administrativas necesarias para la correcta gestión de la base de datos, tanto de clientes potenciales como de clientes actuales, enriqueciendo los datos constantemente. Si te interesa la vacante, habla con tu responsable directo y transmítele tu

Philip Morris Febrero 2020- Julio 2021

Embajador IQOS

- Generar contactos y conseguir clientes potenciales (HORECA)
- Dar soporte/atención en la venta del dispositivo y en la post-venta.
- Consultor personal y coach para usuarios de IQOS.
- Introducción en comunidades de fumadores adultos y embajador de la marca.
- Coordinar/organizar eventos y reuniones en restaurantes
- Impulsar la demanda del producto en cualquier situación.

Campus Training Enero 2019- Enero 2020

Coordinadora de grupos

Actividad comercial enfocada a la captación y atención al cliente final

Venta de Cursos semi presenciales de Master y títulos privados de Audiovisuales.

Newxl Sede Madrid Julio 2016-Noviembre 2018

Asesor comercial Desarrollo de Grandes cuentas Orange

Captación y mantenimiento de clientes pymes.

Principales responsabilidades:

- Plan de acción comercial
- Actividad comercial enfocada a la captación de clientes Pymes.
- Plan de acción en el desarrollo de cartera de cliente existente.

- Presentación del porfolio de servicios (tel fija, datos, acceso, data center, móvil etc...)
a cliente nuevo y existente
- Lanzamiento comercial de productos de telefonía móvil.
- Identificar nuevas oportunidades de negocio tanto en cliente nuevo como en la
cartera existente.
- Coordinación entre las diferentes areas internas, Administración ventas, ingeniería
clientes e instalaciones.

Tiendas Conexión Sede Madrid. 2012-2016

Principal distribuidor de Orange con 80 puntos de venta en España.

Asesor comercial para empresas.

- Captación de nuevos clientes.

Vodafone España Sede Madrid 2008-2012

Dentro del mercado europeo es el primer operador de telefonía móvil, en España ocupa el segundo lugar después de movistar. El 6 de octubre de 2007 adquirió la operadora Tele2 España y se convirtió en operador total Telecom con infraestructura fija y móvil.

Manager Desarrollo de distribución Unidad de Negocio Empresas.

- Traspaso de fidelización presencial de la cartera de Tele2 empresas al canal indirecto de Vodafone
- Conseguí reducir el Churn de un 30% a un 16% durante el último año.
- Propuse nuevas políticas de retención para clientes de scoring.
- Mejoré los procesos de gestión de clientes para priorizar la resolución de incidencias técnicas y evitar bajas.
- Mejor el desempeño de los comerciales de distribución creando incentivos económicos según consecución de objetivos de tasas de baja.
- Implementé cursos de formación de telefonía fija para los comerciales de canal indirecto.
- Responsable de los 7 supervisores de fidelización en las direcciones territoriales.
- Reportando directamente a la directora de la Unidad de Negocio empresas.

Tele2 Comunitel Madrid 2007-2008

Empresa de telecomunicaciones con soluciones globales con más de 800,000 clientes en telefonía, datos, Internet, telefonía IP, seguridad y otros servicios de valor añadido. En Octubre de 2007 fue adquirida por el Grupo Vodafone.

- Ampliaciones de contrato aplicando políticas de retención y descuentos con autonomía comercial.
- Gestioné con el departamento técnico las incidencias de clientes.
- Migré clientes de acceso indirecto a directo para aumentar su facturación.
- Reportando al Manager de fidelización.

ING DIRECT Madrid 2007-2007

El mayor Banco directo en el mundo líder de la banca online en España, cuenta con productos broker, planes de pensiones, hipoteca, cuenta nómina, cuenta naranja y fondos de ahorro.

Ejecutivo Comercial.

- Captación de clientes nuevos.
- Venta presencial de productos financieros. Hipotecas, cuenta nómina, cuenta naranja y planes de pensiones.

Iusacell S.A. de C.V. Puebla, México 2001 2007

Grupo Iusacell es el tercer operador de telefonía móvil en México.

Tiene presencia en el 90% del mercado mexicano de 3G. Actualmente tiene 4.3 millones de clientes. La compañía también ofrece servicios de mensajería, correo electrónico, televisión móvil y banda ancha móvil.

En 2002 el Grupo Vodafone adquirió el 74% de las acciones de Iusacell S.A. de C.V.

Director Comercial

- Aumenté el equipo de ventas de 200 a 600 representantes.
- Tripliqué los ingresos de la división para cada distribuidor autorizado.
- Incrementé las ventas para incluir grandes cuentas del mercado y superamos durante 2 Q al líder de telefonía móvil, Telcel.
- Aumenté las ventas territoriales en un 260%.
- Recibí durante cuatro años consecutivos el premio de la compañía a las mejores ventas.
- Reportando directamente al Director General.

Formación Profesional

Universidad de las Américas Puebla, México. 1990-1994

- Licenciado en Administración de Empresas.

Instituto Tecnológico de Estudios Superiores México, D.F. 1998 2000

- MBA

Formación

Complementaria

Nivel avanzado Excel, Access, Power Point, Business Objects, Siebel, Inglés nivel alto.