



ID-65282
MARIAN

DELEGADA COMERCIAL



Burjassot, 46100, Spain



SOBRE MÍ

Delegada comercial con amplia experiencia en prospección zona captación Pymes.

EDUCACIÓN

GRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Cervantes / CASTELLON / 1998

Formación Profesional Grado Medio

TÍTULO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA

CENTRO EMBAJADOR / Castellón / 1991

TECNOLOGÍAS Y COMPETENCIAS DIGITALES

Techh Valencia / Valencia / 2021

CURSOS

CONTABILIDAD CERVANTES

NOV. 2001

MARKETING Y PUBLICIDAD CERVANTES

NOV. 2000

DISEÑO GRÁFICO CERVANTES

SEP. 1999

IDIOMAS

INGLÉS

VALENCIANO/CATALÁN

CASTELLANO

PERMISO DE CONDUCIR

Categoría del permiso de conducir
Carnet de conducir tipo B,
Vehículo propio.

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento
11 febrero 1977

Nacionalidad
Española

EXPERIENCIA LABORAL

FRAIKIN

Valencia

sep. 2021 - sep. 2023

Delegada comercial

- Captación de empresas para el servicio de alquiler de vehículos industriales a corto y largo plazo.
- Gestión de la cartera clientes de empresa.

ELIS MANOMATIC

Valencia

ene. 2019 - jun. 2021

Comercial

- Prospección Pymes, venta servicio de renting de soluciones personalizadas de ropa Laboral, ropa lisa.
- Agendar visitas con cliente, cerrar la venta, gestión de pedido.

EMPRESA CONVERSIA

Valencia

abr. 2016 - nov. 2018

Ejecutiva de cuentas

- Prospección en Pymes y Autónomos.
- Asesoramiento Jurídico en Normativa de Obligado Cumplimiento para empresa, venta del Servicio Compliance.
- Acuerdos de colaboración con Asesorías.

SVENSON

Valencia

oct. 2012 - mar. 2014

Especialista Comercial

- Recepción del cliente en centro capilar, asesoramiento sobre tratamiento y cierre.
- Gestión de la cartera clientes, seguimientos, venta cruzada de nuevos tratamientos complementarios.

ZIONA

Valencia

jul. 2007 - jul. 2012

Supervisora equipo comercial

- Prospección en zona residencial, venta de Altas de nuevas instalaciones para Gas Natural.
- Gestión y formación de equipo comercial.
- Planificación y consecución de objetivos mensuales, mejora de los procesos de venta para aumentar productividad.

CÍRCULO DE LECTORES

Valencia

sep. 2002 - feb. 2007

Responsable equipo comercial

- Gestión y formación de equipo comercial en zona prospección residencial.
- Altas de nuevas suscripciones.
- Consecución de objetivo mensual de equipo.

HABILIDADES

ACOSTUMBRADA A TRABAJAR EN EQUIPO POR OBJETIVOS.

ANDROID, OUTLOOK, SALES FORCE, CRM, EXCEL, MICROSOFT OFFICE