

# María Luisa Díaz Cano



**GESTORA COMERCIAL**

**37 Años**

**AVENIDA DE LA UNIVERSIDAD 7 PORTAL 7 1ª**

**(Fuenlabrada), 28942 (Madrid)**

**Tel: 623 41 21 40**

**Email maludiaca86@gmail.com**

## HABILIDADES

- Experiencia en Ventas
- Negociación.
- Actitud Positiva para la Venta.
- Motivación.
- Venta Consultiva.
- Gestión de Centros de Distribución y Grandes Superficies.
- Planes de Desarrollo.
- Capacidad de trabajo en equipo.
- Experiencia en B2B y B2C
- Planificación y orientación de resultados.
- Proactividad y empatía.
- Carácter ambicioso, autonomía y capacidad de trabajo

**Ingles:** Avanzado

**Estudios:** Universitarios

**Nociones en:** Paquete Office, CRM, Vingle, Microsoft Outlook, Drive, Ecommerce...

**Otros:**

Carnet B

Disponibilidad para viajar

## EXPERIENCIA LABORAL

### Distribuidor de Madrid

Negociaciones de clientes de cartera y prospecciones. Gestión de grandes cuentas, cierre de operaciones en sector privado y público.

**Actualmente (Inicio Noviembre 2018)**

**(Madrid- España)**

### **BUNZL DISTRIBUTION SPAIN SL/ DISTRIBUIDOR MADRID**

#### Delegado Comercial/Ventas

Prioridad en captación de clientes, superando los objetivos marcados por la empresa mediante 'venta consultiva'. Gestionando importante cartera de distribución y planes de desarrollo e introducción de porfolio. Actualmente cubro la zona de la Sierra de Madrid, atendiendo a clientes de 'Street Business' de diversa segmentación: (Hoteles, Sector Horeca, Hospitales, Colegios, Grandes Empresas, Residencias, Industrias...). Trato muy cercano con clientes de cartera, en fidelización y 'Cross-Selling'. Conocimiento del sector 'Non-Food', alta capacidad de gestión, basada en procedimientos y reporte diario.

**(2017) Almería**

### **VODAFONE**

Directora de tienda de Vodafone. Gestión total de la actividad de la tienda y excelentes resultados.

**2016**

**(Almería-España)**

### **PROMOTORA DE ESTANCOS MOMENTUM TASK FORCE**

Control de stock, venta cruzada, gestión del punto de venta, activación de líneas, fidelización de clientes, compras de mercancía, procesos y sistemas específicos.  
Responsable de caja, inventario y cierre.

## Objetivos Laborales

Estoy buscando una oportunidad laboral que me permita desarrollar mi carrera y seguir creciendo. Me encuentro en un momento de superación. Busco un proyecto nuevo de vida y crecimiento profesional.

Pongo a disposición de su empresa mi experiencia en gestión y ventas. Busco un proyecto que me permita desarrollar mis habilidades comerciales. Acostumbrada a asumir grandes retos y he defendido porfolios novedosos que requieren un esfuerzo y dedicación total. Esta carrera de fondo, me ha servido para desarrollar un carácter comercial de lucha y superación.