



Jazmín Palacios H.

/Area Sales Manager

☎ +34 633 78 34 95

✉ jazpalacios@hotmail.com

📍 carrer Igualtat, 41 3° C 08902 L'hospitalet -
Barcelona

Habilidades

- Espíritu comercial, ágil, resolutive, enfocada a resultados
- Buena comunicación, trabajo en equipo, servicial, amable, respetuosa, comunicativa
- Flexible y abierta a cambios
- Gestión de grandes cuentas

Idiomas

Castellano:
Nativo.

Catalán:
Nivel medio.

Inglés:
Nivel medio.

Datos académicos

Instituto Politécnico de Colombia
Diplomado en Gerencia de Mercadeo

Universidad Unad - Colombia
5° Semestre Obras civiles y
Construcciones (aplazado)

FP Instituto CCEP - Colombia
Tecnología en Contabilidad
Sistematizada

Instituto Santa Cecilia (homologado en España)
Bachiller Tecnico Comercial

Más información

Carné de conducir.
Disponibilidad en 15 días.

Perfil Profesional

Amplia experiencia comercial en el canal retail y distribución de materiales de construcción. Manejo de grandes cuentas y distribuidores especialistas, acompañando a la red comercial desde la pre-venta hasta la post-venta, siendo así, el nexo entre lo técnico y comercial, siempre dando un servicio completo en lo que mi profesión me caracteriza.

Complemento mi trabajo con estrategias comerciales, planes de acción, estudio de mercado, marketing, facing, participación a ferias y eventos, impartiendo formaciones a equipos de venta.

Con los años en mi campo, he aprendido a entender las necesidades de cada cliente, ofreciéndole la mejor solución, obteniendo así su confianza y fidelización.

Experiencia laboral

Area Sales Manager Cataluña

Dornbracht | Jun 24 - Actual

- Mantenimiento de la base de clientes, desarrollo del mercado en los distribuidores acompañándoles en la prescripción y promoción de marca, seguimiento a estudios de arquitectura de lujo y alto standing, desarrollar y aplicar el plan de negocio propuesto por la compañía. Participación a eventos, gestión de leads y oportunidades, presupuestos, manejo de CRM.

Técnico Comercial Barcelona

Distriplac Saint Gobain | Ene 23 - Jun 24

- visitas comerciales en el territorio Barcelones, manejo de cartera retail, constructoras e instaladores, visitas a obras según requerimiento, formaciones y demostraciones de producto, promoción de marca, pedidos, presupuestos, programación de transporte, prescripción, prospección de clientes potenciales, manejo de SAP y CRM.

Vendedor Profesional Materiales de Construcción

Leroy Merlin | Ene 20 - Dic 22

- Atención al cliente, visitas puntuales a clientes externos, presupuestos, pedidos, revisión de venta, diseño de proyectos con programa, relación con proveedores, gestión de inventario, facing, balizaje, ofertas y novedades, operaciones comerciales Manejo del sistema Pixys.

Key Account Manager Sur Occidente

Skinco Colombi - ETEX GRUP | May 14 - Jul 18

- Visitas comerciales, manejo de grandes cuentas y retail, negociaciones anuales con contrato marco, cumplimiento de objetivos, gestión de cartera, pedidos, presupuestos, impartiva formaciones, facing, participacion en ferias, presencia de marca, gestion de leads, informes de venta, organizar las previsiones de entrega mensual y trimestral, gestion de reclamaciones, manejo de SAP y CRM.