

DE GEYTER A

RESUMEN

Diseñadora de Interiores con más de 23 años de experiencia comercial (B2B) en empresas líderes en mobiliario de oficina y hostelería. He participado en importantes proyectos corporativos, introducido nuevas líneas de productos e identificado nuevos nichos de mercado. Tengo una mentalidad innovadora y proactiva, enfocada en lograr los objetivos de la empresa, con fuertes habilidades de liderazgo, capacidad para resolver problemas de manera eficiente, capacidad de trabajo en equipo y atención al cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Business Developer Estilo Nórdico (Barcelona- España) Sept. 2024 – Marzo 2025

- A cargo del mercado español realizado la prospección de clientes: realizar investigaciones para identificar y captar clientes potenciales para marcas nórdicas.
- Ejecución de campañas de ventas dirigidas vía telefónica y email para leads entrantes y salientes.
- Participó en la feria Interihotel 2024 de Madrid promocionando la empresa.
- Seguimiento y evaluación de las tendencias del mercado y la competencia para descubrir oportunidades.
- Visitas a clientes para asegurar una relación sólida y duradera e iniciar nuevos negocios.
- Gestión de cartera de clientes nuevos y existentes.

Gerente de ventas Amartec Traders (Barcelona- España) Nov.2022 – Feb 2024

- Involucrado en todo el ciclo de ventas: incorporación de clientes potenciales; envió de mails directos y llamadas en frío; seguimiento, agendar reuniones, negociación y cierre de negocios.
- Captación de nuevos clientes: BBVA Mango, Lci Barcelona, importantes oficinas de arquitectura, inmobiliarias Savills, CBRE y Tetris. En el área de Hospitality: Iberostar, Accor y Hilton.
- Análisis del Mix Comercial de Quadrifoglio, Inclass: marcas de muebles italianos.

Gerente cuentas corporativas en Officio S.A. (Santiago-Chile) Agosto 2018 – Mayo 2022

- Adquisición de nuevos clientes y gestión de cuentas estratégicas: Experian, Telefónica, Banco Bice EUR: Accor, Nodo Hotel, Kuehne + Nagel, CBRE, JLL y oficinas de arquitectura premium.
- Promoción y venta de marcas de mobiliario españolas e italianas: Andreu World, Inclass, Ondarreta, Gandiabrasco, B&B Italia, Arper, Kartell y Sovet.
- Ventas de EUR 500.000 en 2021.
- Asistió al Salone del Mobile de Milán, para conocer las nuevas tendencias y buscar nuevos proveedores.

Sub-gerente comercial en Diseños y Proyectos S.A.(Santiago-Chile) Enero 2017 – Agosto 2018

- Tuve ventas por EUR 45.000 con las marcas italianas de mobiliario de oficina DVO, Knoll, soft-seating para clientes como McKinsey & Co.
- Alcancé ventas de 108.000 EUR con Angloamerican, 28.000 EUR con Novartis, 24.000 EUR con SC Johnson y 220.000 EUR con Falp (Clínica contra el cáncer).
- Aplicación de conceptos y tendencias de coworking en proyectos de retención de talento en las empresas.

Jefa de ventas en Multificina (Santiago-Chile) Octubre 2015 – Nov 2016

- Lograr ventas de 100.000 euros con el proyecto de la sede de Wom y el centro logístico de Samsung.
- Organización de pequeños eventos para arquitectos para promocionar la marca española Actiu.

Jefa de ventas en Masisa Componentes (Santiago-Chile)**Julio 2014 – Feb. 2015**

- Incorporación de nuevas áreas de negocio: mobiliario de oficina (ventas de 60.000 euros a BBVA) exportado a EE.UU., servicio de armado y módulos para la construcción.
- Logré duplicar el margen comercial.

Asesor freelance en diseño y decoración para clientes particulares.**Sept. 2012 – Dic. 2014****Gerente de ventas en Easton Ltda. (Santiago-Chile)****Junio 2010 – Agosto 2012**

- Reorganicé el área comercial y reposicioné la marca.
- Elevé los estándares de calidad y servicio al cliente en general.
- Definí líneas mobiliario, el sitio web y nuevo showroom.
- Incrementé ventas mensuales de 46.000 EUR a 110.000 EUR en 1,5 años con proyectos de banco y clínicas.

Gerente de ventas en Officio S.A. (Santiago-Chile)**Julio 2008 – Marzo 2010**

- Reestructuré el área comercial, agilizar procesos, negociar mejores precios por volumen con proveedores y mejorar imagen y presentación general de la empresa.
- Capacité y definí de incentivos para equipo de ventas y diseñadores.
- Incrementé las ventas en un 78% al ganar proyectos Universitarios: Universidad Central, Duoc e Inacap.

Gerente de ventas en Epoca S.A. (Santiago-Chile)**Julio 2004 – Junio 2008**

- Lideré y motivé un equipo de ventas de 15 personas.
- Creé equipos multidisciplinarios y aumenté la eficiencia, mejorando la calidad del servicio al cliente.
- Incremento la tasa de cierre de negocio en un 30% y ventas en un 27%, pasando de EUR 243.000 a EUR 309.000 mediante el cierre de importantes proyectos como CGE, Enap y Oracle.
- Product Manager de Haworth (marca USA); incrementar ventas de USD 500 a USD 1.000.000 en 9 meses, ganar proyectos como sede CCU, Clínica Alemana y Mitsubishi Corp. Definición de precios, líneas de productos y estrategia de marketing, marketing directo para arquitectos.

Ejecutiva de ventas y diseñadora en Fernando Mayer S.A. (Santiago-Chile)**Julio 1996 – Abril 2004**

- Venta y ejecución de grandes proyectos de equipamiento de oficina.
- Gestioné varias cuentas de empresas multinacionales como : Microsoft, SAP, UBS Bank y BHP Billiton. con la marca de USA Herman Miller
- Recibí el Premio Mejor Empresa 1998 en ventas.

EDUCACIÓN

- **Sales Product Strategies II Trainee** **Noviembre 2006**
Haworth Corporate, Holland Michigan, USA
- **Diploma en ventas** **Abril-Diciembre 2005**
Inacap - Instituto de Capacitación Profesional de Chile
- **Diploma en Marketing** **Abril-Diciembre 2002**
Universidad de Chile
- **Título Universitario diseñadora de interiorismo** **1989-1993**
Universidad tecnológica metropolitana de Chile

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** Español Nativo e inglés (hablado y escrito) nivel alto.
- **Conocimientos computacionales:** MS Office (Word, Excel, Power Point) y Outlook

REFERENCIAS

Juan José Lara (Latam Area Manager Andreu World) : +52 9981543511

Eduardo Piccinini (Sales operations manager central,south latin Am.,& caribbean Humanscale): +5491140563959