



Ejecutiva Comercial de Empresas

10 Años de experiencia en Gestión Comercial Corporativa

Experiencia profesional

Junio 2013 **Estafeta S.A.**

Cargo: **Ejecutiva Comercial**

Función: Sus principales funciones son la mantención y fidelización de clientes, prospección y búsqueda de nuevas carteras, especialmente en el área de la minería valorización dimensionamiento y cubicación de volúmenes de carga y dar solución estratégica a problemáticas presentadas, además de coordinar logística y operativamente los retiros y despachos de carga.

De forma interna cumplimiento de metas y objetivo mensual y trimestral, diseño de propuestas y licitaciones.

Anualmente ha cumplido con las metas comerciales planificadas por la Gerencia, convirtiéndose en la Ejecutiva Comercial Corporativa de Mayor antigüedad en la Compañía.

Enero 2009 **Empresa Gree Chile.**

Cargo: **Ejecutiva Comercial**

Función: Sus principales funciones consiste en visitar a los clientes de acuerdo a planificación de la administración de la empresa, desarrollando una evaluación técnica y proyección de equipamiento de aire acondicionado, con la finalidad de diseñar y planificar proyectos y/o licitaciones, cubicando y calculando los materiales requeridos para los procesos de cada obra.

Como Ejecutiva Comercial cumple los objetivos planificados por la Dirección, convirtiéndose en la ejecutiva de mayores ventas de dicha compañía.

Nov. 2006 **Empresas Comin. (Antofagasta)**

Cargo: **Asistente de RRHH**

Función: Responsable de la recepción y organización de la documentación requerida para el ingreso de personal a faenas mineras, encargada del reclutamiento de personal además de todo lo que conlleva a las tareas administrativa de la Gerencia de RRR HH de dicha Empresa.

Abri 2004 **Empresas Norbyte.**

Cargo: **Ejecutiva Comercial**

Función: Responsable de gestionar y organizar la recepción de órdenes de compra enviadas por entidades públicas a través del contrato Marco de Chile Compra, además de generar carteras de nuevos clientes y venta de suministro de equipamiento de impresión y parte y piezas de equipos computacionales.

Formación Académica

2013 Cursando 1er semestre de: Administración en Sistemas Logísticos.
Instituto La Araucana.

Cursos

- ✓ Técnicas Profesionales de Ventas y Negociación para ejecutivos.
- ✓ Desarrollo de Habilidades para la fidelización de clientes.
- ✓ Técnicas Modernas de Post Venta.
- ✓ Habilidades Comunicacionales Oral y Escrita.

Otros datos

Ingles: Nivel medio.

Informática. Microsoft Office, nivel usuario.

Autocad nivel usuario.

Manejo de sistema softland.

Movilización Propia.

Otra Información

Orientada a la satisfacción total de sus clientes y a la calidad de servicio. Habilidades comunicacionales, capacidad para trabajar bajo presión, trabajo en equipo, proactiva, con flexibilidad ante cambios y enfrentar nuevos desafíos en forma organizada, con fácil adaptación a equipos de trabajos. Habilidad para el aprendizaje y manejo de diferentes productos y servicios. Se caracteriza por su liderazgo innato. Interés por capacitación permanente.

Mónica Valencia R.
Sta. Ester 468 Dpto. 306
San Joaquín. SANTIAGO

Teléfono Móvil
6 215 4002

monica.valencia.ramirez@gmail.com