

- ANÓNIMODirección web: <http://emanuelamariadale.micvweb.com>

Ciudad: Santa Cruz de Tenerife CP: 38660(Islas Canarias) País: España

**EXPERIENCIA:**

1/2008 - 10/2010 Empresa: BNP NEDELCU& ASOCIADOS
(<http://https://notariatpublic.com/notar-sector-2-bucurest>)

Sector Empresarial: Derecho

Area Profesional: Atención al cliente

Descripción del puesto: Gestionar toda la documentación de las mas importantes empresas petrolera, american tabaco ,

construcciones, y personajes del mundo artístico.

Ciudad: BUCHAREST País: Rumanía

1/2008 - 10/2010 Empresa: ASISTENTE JURIDICO PARA EL AYUNTAMIENTO
(<http://https://www.anofm.ro/index.html?agentie=ANOFM&page>) Area Profesional: Administraciones Públicas

Descripción del puesto: Archivo de documentos

Atender al público

Recepción de documentos

Ciudad: DEVA País: Rumanía

12/2010 - 3/2012 Empresa: Ateha Hospital Multinacional Griega
(<http://https://www.facebook.com/Athena-Hospital-327542797>)

Sector Empresarial: Servicios sanitarios

Area Profesional: Marketing

Descripción del puesto: RRPP Marketing Specialist

Negociar administrar y firmar contratos de colaboracion doctores esècialistas.

Organizadora de eventos y congresos de la comunidad de doctores especialistas y personal realicionada con el ATHENA TIMISOARA RUMANIA multinacional griega hospitales privado.

Haciendo un trabajo exitoso resultando una propuesta para ser Directora de

Ventas en PurHealth & Fitness club de bienestar de lujo

Ciudad: Timisoara País: Rumanía

8/2012 - 8/2014 Empresa: Pure Jatomi Empresa Multinacional Polaca
(<http://https://www.facebook.com/pg/Pure-Health-Fitness-MA>)

Sector Empresarial: Directivos

Area Profesional: Sanidad

Descripción del puesto: Directora Business to Business

Mentener y aumentar venta corporativa.

Negociar y administrar y firmar contratos de colaboracion doctores especialistas. Organizadora de eventos y congresos de la comunidad de doctores especialistas y personal realicionada con el ATHENA TIMISOARA RUMANIA multinacional griega

hospitales privado .

Realizar prospecciones de mercado en la zona asignada.

Organizar visitas a nuevos clientes.

Realizar llamadas de seguimiento de clientes y vender con la rentabilidad requerida.

Elaboracion oferta.

Reportar su actividad comercial. Introducir y actualizar diariamente todos los datos de prospectos, clientes y competencia en CRM

Potenciar actividades de cross selling.

Potenciar actividades de rentabilización.

Ser intermediario entre el cliente y la empresa con el fin de ofrecer soluciones adaptadas a sus necesidades.

Desarrollar conjuntamente con el Director de Ventas, el plan estratégico de la compañía, para la consecución de los objetivos en su zona.

Gestionar impagos y recobros puntuales

Ciudad: Constanta País: Rumanía

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- (<http://http://www.tibiscus.ro/>)

FP3 / Grado Superior

Derecho

DERECHO PUBLICO

Centro: UNIVERSIDAD TIBISCUS

Ciudad: TIMISOARA (Rumanía)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Avanzado

Comentarios:

Idioma: Español Nivel: Nivel Avanzado

Comentarios:

Idioma: Francés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Idioma: Alemán Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

Idioma: Rumano Nivel: Nivel Avanzado

Comentarios:

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Management, Community Manager, Business to Business Manager, Marketing, Sales, Wellness, Medical, Media, Publicity,

Client services, Tourism, PR, Art, Events

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com>\emanuelamariadale
Documentos Anexados: <https://micvweb.com/ficheros/4378191.DOC>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
