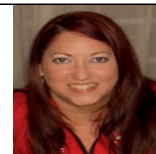


- ANÓNIMODirección web: <http://MariaPardo.micvweb.com>

Ciudad: Morata de Tajuña CP: 28530(Madrid) País: España

**EXPERIENCIA:**

2/1994 - 6/1997 Empresa: Sonoal

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional:Otras (No se especifica)

Descripción del puesto: Responsable de Administración y Atención al Cliente.

Tareas administrativas. Apoyo a contabilidad. Atención al cliente. Coordinación y control de procesos de elaboración discográfica. Promoción y marketing.

Ciudad: Almería País: España

7/1997 - 2/1998 Empresa: Crinner Química

Sector Empresarial: Otro no especificado

Descripción del puesto: Responsable de Administración y Organización Interna.

Organización interna y desarrollo de procedimientos de gestión y administración. Atención al cliente. Administración de personal. Almacén y pedidos. Facturación, gestión de cobros y pagos y apoyo a contabilidad. Assistant Dirección Comercial.

Ciudad: Almería País: España

4/1998 - 7/1999 Empresa: Star Service International.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Directora Regional.

Creación y gestión de red de agentes con relación mercantil. Selección, formación, motivación y supervisión del equipo comercial. Establecimiento, planificación y supervisión de objetivos. Implementación de medidas correctoras. Evaluación del desempeño del equipo. Seguimiento y acompañamiento individual.

Ciudad: Almería País: España

8/1999 - 5/2000 Empresa: American Telecom

Sector Empresarial: Otro no especificado

Descripción del puesto: Directora Regional.

Creación y gestión de equipos comerciales de venta directa para la expansión comercial en el Centro y Norte de España. Selección, formación, motivación y supervisión del equipo comercial. Establecimiento, planificación y supervisión de objetivos. Implementación de medidas correctoras. Evaluación del desempeño del equipo. Seguimiento y acompañamiento individual. Creación de procedimientos de Organización Interna en las Nuevas Delegaciones. Elaboración del proyecto para la creación del departamento de Relaciones Públicas y Servicio Postventa.

Ciudad: Madrid País: España

6/2000 - 10/2002 Empresa: Varias empresas. Sector TIC

Sector Empresarial: IT

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Varias posiciones NNTT.

Coordinadora Comercial. Sector Telecomunicaciones Consultora Comercial. Soluciones tecnológicas a medida.

Ciudad: Madrid País: España

10/2002 - 3/2003 Empresa: Instituto Icep (http://http://www.institutoicep.com_principal.php) Descripción del puesto: Directora Comercial.

Creación e implementación de la estrategia de negocio para el Departamento Comercial. Selección, formación,

motivación y desarrollo profesional de la fuerza de ventas. Establecimiento, planificación y supervisión de objetivos. Diseño del plan de acción para el logro de objetivos. Implementación de medidas correctoras. Relación con grandes cuentas.

Ciudad: Madrid País: España

2/2003 - 12/2003 Empresa: M D Services Communication

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Administrador Único.

Elaboración del Plan de Empresa. Búsqueda de financiación. Constitución de la sociedad. Dirección y administración. Creación y puesta en práctica de la estrategia de negocio. Búsqueda de nuevas oportunidades y acuerdos de colaboración con partner. Supervisión y elaboración de propuestas a clientes. Relación con grandes cuentas.

Ciudad: Madrid País: España

2/2004 - 9/2004 Empresa: Escuela Superior de Publicidad (<http://http://www.escueladepublicidad.com>) Descripción del puesto: Directora Comercial.

Mi misión es cambiar una gestión basada en una venta pasiva, y encaminarla a la búsqueda de nuevas oportunidades y a una gestión proactiva y dinámica, aprovechando los recursos que nos brindan las nuevas tecnologías. Definición de las estrategias de Marketing y Publicidad, así como creación de procedimientos de Organización Interna.

Ciudad: Madrid País: España

10/2004 - 6/2005 Empresa: Winchannel, S.L. y MQM, S.L.

Sector Empresarial: Informática

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Consultoría y Desarrollo de Negocio.

He prestado mis servicios como consultora en un proyecto para la Sección Antipiratería de Microsoft. Una de mis funciones primordiales era el apoyo y soporte a las cuentas asignadas en diferentes zonas geográficas, con objeto de potenciar y desarrollar su volumen de negocio.

Ciudad: Madrid País: España

1/2006 - 1/2007 Empresa: Ciberaula International Training (<http://http://www.ciberaula.com>)

Sector Empresarial: Otro no especificado

Descripción del puesto: Directora Comercial.

Creación e implementación de la estrategia de negocio para el Departamento Comercial. Selección, formación, motivación y desarrollo profesional de la fuerza de ventas. Establecimiento, planificación y supervisión de objetivos. Diseño del plan de acción para el logro de objetivos. Implementación de medidas correctoras. Relación con grandes cuentas. Venta de los servicios de la compañía. Cabe destacar que todas las tareas comerciales se desarrollaban telefónicamente.

Ciudad: Madrid País: España

6/2007 - 6/2008 Empresa: CPP Protección y Servicio de Asistencia, S.A.U (<http://http://www.cpp.es>) Descripción del puesto: Agente de Retention.

Desarrollo mi labor dentro de un área especializada de Atención Al Cliente, con la misión de "retener" a clientes que desean la

Ciudad: Madrid País: España

7/2008 - 4/2013 Empresa: Sanroman Consultoría y Formación (<http://http://www.sanroman.com>) Descripción del puesto: RESPONSABLE COMERCIAL Y DE CALL CENTER.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES Y DE TELEOPERADORES.

Selección, formación y planes de acogida. Evaluación del desempeño. Diseño y gestión del plan de formación. Seguimiento y acompañamiento individual. Argumentarios. Escuchas telefónicas. Motivación. Clima laboral.

LOGRO DE OBJETIVOS. Establecimiento, planificación y supervisión de objetivos. Medidas correctoras.

Dimensionamiento.

DISEÑO DE PROCESOS Y FLUJOS DE TRABAJO. Diagnóstico y resolución de ineficiencias y mejora. Diseño e implementación de estrategias y procesos. Manuales, instrucciones técnicas, etc.

ANÁLISIS CUANTITATIVO. KPI's. Eficacia, eficiencia y efectividad, actividad comercial y calidad.

PRODUCTO/SERVICIO

Descripción. DAFO. Modelos de propuestas comerciales y presentaciones.

HABILIDADES COMERCIALES Y PARA LA VENTA CONSULTIVA

LOGROS

De objetivos desde el 90 en 2009 hasta el 126 en 2012.

De la productividad en 2011 del 13 y en 2012 del 31 .

Ciudad: Madrid País: España

FORMACIÓN ACADÉMICA:

-Graduado en Psicología

Otro no especificado

Psicología

Cursando Grado en Psicología

Centro: UNED

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Coaching

Otra no especificada

Centro de Estudios: Asociación de Empresarios Gran Vía

Información adicional: 200 horas lectivas. Modalidad mixta

Marketing Estratégico

Marketing

Centro de Estudios: Cepyme

Información adicional: 120 horas lectivas. Modalidad mixta

Habilidades directivas de Alto Rendimiento

Gestión de Empresas

Centro de Estudios: Fes UGT

Información adicional: 150 horas lectivas. Modalidad mixta

Implantación de la conciliación profesional y personal en la empresa

Recursos Humanos

Centro de Estudios: Ceim

Información adicional: 60 horas lectivas. Modalidad mixta

Fiscalidad, S. Social, Marketing
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Cámara de Comercio de Madrid
Información adicional: Seminarios para emprendedores

Management y Gestión de Empresas
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Futus Corporation Future System

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio
Comentarios:

INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excel,...)
Word Nivel avanzado.
Excel Nivel avanzado.
Access Nivel medio.
PowerPoint. Nivel medio.
Nivel: Nivel Avanzado

Conocimientos: Otro no especificado
Adobe Acrobat Writer.
Creación y edición de documentos PDF
Nivel: Nivel Intermedio

Conocimientos: Sistemas operativos (Windows, Mac,...)
Windows 7
Nivel: Nivel Intermedio

Conocimientos: Otro no especificado
Internet y Redes Sociales
Nivel: Nivel Avanzado

CUALIDADES:

Adaptable, Analítico/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Diligente, Eficiente, Enérgico/a, Entregado/a, Fiable, Flexible, Fuerte, Honesto/a, Inteligente, Intuitivo/a, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sociable, Tenaz, Versátil

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar
, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero
, No estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/MariaPardo>

Documentos Anexados: <https://micvweb.com/ficheros/524751.DOC>

- ANÓNIMO

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