



CONTACTO

✉ nataliavillegaslorenzo@gmail.com

☎ 654230031

SOBRE MI

Experiencia de más de veinte años en el mercado nacional, adquirida en varias compañías principalmente en el sector de las Telecomunicaciones.

Habituado al trabajo en equipo y orientado a resultados, liderando equipos, con consecución sistemática de objetivos y puesta en marcha de nuevos proyectos.

Durante mi trayectoria profesional he ocupado diversas responsabilidades, he trabajado de forma directa en otros departamentos, proyectos y sectores.

MI OBJETIVO

Seguir desarrollándome profesionalmente en una empresa donde se valore mis cualidades y experiencia profesional, con posibilidad de promoción laboral.

Disponibilidad para trabajar en Madrid, Valladolid o Teletrabajo.

Capacidades y Competencias:

- Habilidades comerciales
- Capacidad de negociación
- Acostumbrada a defender proyectos
- Capacidad de adaptación
- Compromiso

EXPERIENCIA

Gestor de comunidades online - freelance

Entreperfiles - com-tigo - Desde 2015 - España



Diseño web - CMS WordPress
Gestión de Redes Sociales
Email marketing
Creación de contenidos
Formación

Fundador

Tu Lookbook Personal - Desde 2012 - España



- ▶ Asesora de imagen en talleres de formación dirigidos a particulares y profesionalización de puntos de venta del sector textil.
- ▶ Colaboración con Fundación Diversión Solidaria y fundación Sandra Ibarra impartiendo talleres a pacientes oncológicas y mujeres en exclusión social.
- ▶ Formación para la Cámara de Comercio de Valladolid, dentro del plan de garantía juvenil.

Fundador

Fresa y Chocolate - 2004 a 2012 - Valladolid

Negocio sector textil, venta al por menor. Gestión integral del negocio y asesoramiento de imagen personal para eventos.

Key Account Manager

Amena - Orange - 1998 a 2004 - Madrid - España



- ▶ En un inicio como Gerente del Canal Consumo, línea blanca y marrón y grandes superficies de alimentación (15% del objetivo de la compañía). Puesta en marcha de los puntos de venta indirecta, selección y formación de promotores.
- ▶ En una segunda etapa como Gerente del Canal Especialista (66% del objetivo de la compañía) The Phone House, El Corte Inglés y mayoristas. Reportando al Director de Ventas desarrollo de canales de distribución.
- ▶ Participación directa con los diferentes departamentos, trade-marketing, logística, finanzas.
- ▶ Negociación externa con las cadenas nacionales asignadas y proveedores.
- ▶ Responsabilidad directa sobre los mayoristas de la compañía, el equipo de ventas de central y las direcciones territoriales.
- ▶ Durante 2 años formé parte de un plan de fidelización para un grupo reducido de empleados, cumpliendo con los requisitos exigidos hasta la finalización del mismo.

Jefe de Ventas Nacional

Movistar - Nefitel - 1998 - Madrid - España



- ▶ Reportando al Director Comercial, formación e introducción de los productos de telefonía fija en las tiendas propias y en la fuerza de venta de móviles.
- ▶ Responsabilidad directa sobre el equipo comercial.

Delegada Provincial

Movistar - Telestant L - 1995 a 1998 - Madrid - España



- ▶ Gestión directa de tiendas propias, red de puntos de venta indirecta y grandes cuentas.
- ▶ Negociación con nuestro principal Partner Telefónica de España, la implantación de producto, campañas publicitarias y aperturas de nuevos puntos de venta en Madrid.
- ▶ Desarrollo de una red de más 200 puntos de venta indirecta en Madrid, Castilla la Mancha y Andalucía.

Gestor punto de venta

Telyco, grupo telefónica - 1993 a 1995 - Valladolid - España



- ▶ Atención al público.
- ▶ Gestión de compras, instalaciones y servicio post-venta.
- ▶ Elaboración de presupuestos y configuraciones de centrales telefónicas.

FORMACIÓN

Marketing digital

Diseño web - CMS Wordpress
Gestión de Redes Sociales
Email marketing
Creación de contenidos

Asesoría de Imagen y personal shopper

Escuela Internacional de Moda

Curso superior de asesoría de imagen y personal shopper. Protocolo, comunicación y organización de eventos
Masterclass, análisis corporal
Masterclass, visagismo
Masterclass, Análisis de color

Otros

Técnicas de comunicación y presentación
Ratios de Negocio
GPRS no técnico
Gestión del desempeño
Finanzas para no financieros
Datamarve
Contabilidad
Técnicas empresariales

Formación profesional FP II

Formación profesional, Rama Administrativo