

MARÍA



Edad
47 años

Nivel de educación más alto
Master en Marketing y Ventas

Redes sociales



Industria
Ventas

Tamaño de la organización
Entre 501 y 1.000 empleados

Directora de ventas, Empresa "XXXXX S.L"

10 años de antigüedad, casada y con 3 hijos. Vive en un adosado a las afueras de Madrid.

Canal favorito de comunicación

- Email
- En persona
- Teléfono

Herramientas que necesita para trabajar

- CRM
- Encuestas de satisfacción
- Software de facturación
- Monitorización
- Videoconferencias
- etc...

Responsabilidades laborales

Planificar, Dirigir y Coordinar las actividades de ventas y comercialización de la empresa.

Su trabajo se mide en función de

- Niveles de facturación
- Grado de satisfacción del cliente
- Motivación - compromiso con el equipo de trabajo

Su superior es

CEO

Metas u objetivos

- Incrementar la ventas
- Mejorar la satisfacción de clientes
- Promocionar
- Aportar valor a a la empresa

Dificultades principales

- Relación y comunicación con el cliente
- Mucha presión y pocos recursos
- Integrar comunicaciones de Marketing y Ventas
- Compaginar vida familiar y profesional

Objeciones

Desmotivación, sobrecarga de trabajo, quejas del equipo.

Ver tros perfiles

Roberto, HR Business Partner en RRHH

Ana, Responsable del Departamento de Marketing Digital

Luis, Representante comercial