

**DATOS PERSONALES:**

Nombres y Apellidos: Alba Marina Muzziotti La Rosa

Pasaporte: 117010631

Edad: 31 Años.

Fecha de Nacimiento: 02 de Abril de 1989

Dirección: Ciudad de Panamá, San Francisco PH San francico Bay Torre 200

Teléfono: (507) 60108182

Correo: muzziottialba@gmail.com

PERFIL PROFESIONAL:

Profesional con 11 años de experiencia en Venta y comercialización de productos tangibles e intangibles. Con conocimiento en dirección de equipos de alto desempeño, con manejo de personal y cumplimiento de objetivos de ventas.

EXPERIENCIA LABORAL: GERENTE DE VENTAS - Real Estate Empresa Inmobiliaria.- Panamá. Personal a cargo: 10 Personas

- Negociación con clientes potenciales para concretar ventas de viviendas .
- Crear órdenes de venta a clientes .
- Realizar informes para proyectar las metas de ventas a realizar.
- Dirección de equipo de ventas para alcanzar los objetivos propuestos.
- Negociación con clientes potenciales para concretar ventas de viviendas .

GERENTE DE MERCADEO. - Centro Comercial Multicentro. – Panamá. Personal a cargo: 20 Personas

- Creación de estrategias para aumentar el tráfico de clientes en el centro comercial.

- Negociación con las tiendas para intercambio de publicidad.
- Planeación de eventos para incrementar los clientes y tener mayor asistencia.
- Supervisión de las redes sociales del centro comercial, trabajando de la mano con el del community manager.
- Reportar a través de informes al Director del centro comercial.
- Analizar el comportamiento de las marcas con las que se trabajaba y así proponer ideas creativas para incrementar las ventas.

GERENTE DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES - Hotel Hard Rock Panamá Megapolis – Panamá.

- Realizar informes al directorio de los clientes con mayor asistencia al hotel.
- Ideas innovadoras para fidelizar clientes VIP del hotel.
- Entrega de regalos a los clientes del hotel con el fin de fidelizarlos.
- Supervisión del equipo de ventas .
- Manejo de presupuestos para las actividades del hotel.
- Crear eventos que permitan atraer clientes al hotel.
- ANALISTA DE VENTAS - Empresa WOKAPPS . Panamá.
 - Activación de clientes profesionales mediante visitas programadas.
 - Gestión de cotizaciones para los clientes que lo requieran y asegurar el proceso completo de la venta.
 - Administrar cartera de clientes, hacer seguimiento de Budget de compras mensuales, atender a los clientes .
 - Ofrecer toda la información relacionada con productos ya sea en forma personal, vía telefónica o por escrito, a los clientes.
 - Elaboración de planilla de resumen mensual de visitas, planilla de control de compras de clientes, planilla de crecimiento trimestral.

SUPERVISOR DE VENTAS - Constructora Centro Empresarial y Residencial San Miguel -Venezuela.

- Captar clientes y mostrar las diferentes financiaciones de viviendas que ofrece la empresa.

-Realizar el seguimiento a la venta realizada, guiando al cliente en los diferentes procesos para la compra.

-Supervisar el nivel de ventas realizado mensualmente , y guiar al equipo para lograr las metas planteadas.

FORMACIÓN ACADEMICA:

- Universitaria: Título obtenido: ABOGADO. Universidad Gran Mariscal de Ayacucho

- U.E. Padre Claret – Maturín. Venezuela - Título obtenido: Bachiller en Ciencias.

IDIOMAS:

ESPAÑOL NATIVO.

INGLES AVANZADO.