**AMANDA LUCIA ESTRADA AVALOS**

Av. Xochimilco 200 Cel:4441313834

Fracc.Arboledas de Jacarandas C.P.78140 Cel:4441417522

San Luis Potosí; S.L.P Email:amanda\_estrada82640@yahoo.com.mx

****

**INFORMACION PERSONAL:**

Edad: 35 años

Nacionalidad: Mexicana

Estado Civil: Soltera

Lugar y Fecha de Nacimiento: Cd. Valles S.L.P 5 de Dic. 1978

**OBJETIVO:**

Desarrollarme Íntegramente en el área personal y profesional buscando continuamente la excelencia en

todas las actividades, fijándome retos y objetivos que permitan el desarrollo de mi potencial así como

las áreas de oportunidad para poder volverlas fortalezas. Alineada a principios y valores que me permitan

la realización personal y profesional.

**FORMACIÓN ACADEMICA:**

LICENCIATURA 1995-2000

Quimicafarmacobiologa (Titulada) Ced.Pof.4494070

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

**EXPERIENCIA LABORAL:**

**LABORATORIOS MERZ PHARMA** (Representante Médico) S.L.P Y LEON GTO. 2011-2014

Venta, Negociación y Licitaciones en de Línea de Especialidad S.N.C. en Éticos y Hospitales.

.**Logros:**

Incursión a cuadros básicos en centralizados y descentralizados. (IMSS, ISSSTE, HOSPITALES PRIVADOS, INTERAPAS, SERVICIOS MEDICOS MUNICIPALES, MONTE DE PIEDAD) en Cd. León Gto. (RED MÉDICA DE LA UNIVERSIDAD DE GTO)

Aumenté en un 30% las ventas en Éticos (Consultorios) S.L.P, LEÓN E IRAPUATO GTO.

**LABORATORIOS PISA** (Visitador Médico) 2006-2011

Venta, Negociación y Licitaciones en Línea Hospitales y Éticos Línea Antibióticos

**Logros:**

Incrementé el número de productos a cuadros básicos (Servicios Médicos Interapas, Servicios Médicos de Gobierno del Estado)

Aumenté en un 19% las ventas de antibióticos a nivel de éticos.

Premio al Mejor Vendedor Nacional en 2008.

**THE SPA EVOLUTION**  2000-2006

Responsable y Administradora del spa

-Manejo de Personal, Atención a clientes y Proveedores.

-Coordinación de mantenimiento del Equipo.

-Manejo de Inventarios, Manejo de nómina/ IMSS/SAT/INFONAVIT.

**COMPETENCIAS LABORALES Y HABILIDADES:**

* Laborables: Orientación a Resultados, Gestión de Ventas, Inteligencia competitiva, Análisis estratégico, Negociación, Liderazgo.
* Habilidades Básicas: Lectura, Expresión, Planeación y organización, y Capacidad de escucha.
* Aptitudes analíticas: Pensamiento creativo, Innovación, Toma de decisiones, Manejo de conflictos, Tolerancia a la Presión.
* Cualidades personales: Responsabilidad, Construir relaciones solidas, Adaptabilidad, Integridad, Honestidad y Valores.
* Relaciones interpersonales: Trabajo en equipo, Actitud de servicio, Fácil integración, Autocontrol Emocional, Comunicación.