



Maribel Cerrato Murillo

C/ Poetisa Luz Ortiz; 29 41860- Gerena (Sevilla)

Telf.: 658314433

e-mail: maribelcerrato@gmail.com

Permiso B1 y vehículo propio

FORMACION

- **F.P II Rama Administrativa y Comercial**, especialidad RRPP. Instituto F.P "Nestor Almendros" (Tomares-Sevilla).

IDIOMAS

- **Inglés:** Nivel medio hablado y escrito (B1)
- **Francés:** Nivel alto hablado y escrito (Titulo oficial Delf B2)

INFORMÁTICA

- Dominio de Word, Access, Excel, Power Point, Outlook, Internet
- Nociones basicas de AutoCad, SAP, Navision, Contaplus, Facturaplus y Nominaplus

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de Gestión Empresarial a través de la Junta de Andalucía de 600 horas de duración.
- Marketing y Fidelización de clientes.
- Gestión de compras
- Secretariado de Dirección
- Gestión de costes

EXPERIENCIA LABORAL

- ❑ **LATECOERE SERVICES IBERIA, S.L: Mayo 2009- Actualidad: Multinacional Francesa del sector Aeronáutico.**
 - ❑ **Administración y compras:** Búsqueda y selección de proveedores, gestión de compras y logística, emisión y seguimiento de pedidos de compras, recepción y validación de facturas de proveedores, documentación de calidad, emisión de albaranes, traducciones técnicas (Francés e Inglés), gestion de altas en sistema de Airbus para los accesos de los subcontratistas a sus instalaciones.
- ❑ **Hidral, S.A: Octubre 2003- Abril 2009: Fábrica de ascensores.**
 - ❑ **Técnico Comercial/Administrativa Comercial.** : Ofertas técnicas, grabación de pedidos, comunicaciones a clientes de incidencias en sus pedidos así como la coordinación para la expedición de los mismos, emisión de certificados de calidad y emisión de documentos para la exportación a clientes internacionales. (Facturas, albaranes, documentación aduanas etc.)
- ❑ **lhg Hamann Group: Enero – Octubre 2003**
 - ❑ **Gestor de Clientes:** Control de incidencias de envíos y seguimiento de los mismos, negociación con proveedores, realización de presupuestos de cargas completas y grupaje, mailings y diseño de campañas comerciales para fidelizar clientes existentes y captar clientes nuevos.

- ❑ **Auna Cable Supercable: 1999 - 2002**
 - ❑ **Secretaria de Dirección Área Comercial y Marketing.** Marzo-Julio/1999
 - ❑ **Secretaria de Dirección Área de operaciones y Gestión de Clientes.** Julio- Octubre/1999
 - ❑ **Asistente de Marketing en Departamento de Fidelización de clientes.** Oct/1999- Oct/2002
 - Diseño y gestión de acciones promocionales y de fidelización de clientes:
 - Compensación, retención y desarrollo de clientes
 - Seguimiento de indicadores de Quejas y Reclamaciones.
 - Creación de procedimientos del Call Center (SAC)
 - Diseño de estructura y contenidos web y comunicaciones a través de Marketing relacional de SUPERCLUB (club de clientes de Supercable).
 - Búsqueda de proveedores de regalos promocionales, control de pedidos, stocks y envíos a clientes.
 - Control del presupuesto del departamento: 600.000 euros.
- ❑ **Record Rent a Car: Septiembre 1998 – Marzo 1999**
 - ❑ **Administrativa. Departamento comercial.**
 - Reservas y gestión de alquileres.
 - Soporte administrativo al departamento comercial.
- ❑ **Grupo Electrolux: Junio-Septiembre 1998**
 - ❑ **Secretaria Departamento Comercial** para las marcas del grupo: Electrolux, Zanussi, Corberó y AEG.
 - Gestión de pedidos y atención a cliente
 - Archivo y documentación.
- ❑ **HIMEL (Hispano Mecano Eléctrica, S.A): Septiembre 1997- Octubre 1998**
 - ❑ **Secretaria Departamento Comercial** de delegación de Andalucía y Extremadura.
 - Atención telefónica a clientes.
 - Gestión de pedidos, plazos de entrega y reclamaciones.
 - Agenda y archivo.
- ❑ **Pernia &Yuste, S.L (Publicidad): Octubre 1996 –Enero 1997**
 - ❑ **Ejecutiva de Cuentas Junior**
 - Supervisión de acciones promocionales,
 - Gestión de cartelería.
 - Coordinación de eventos para las galerías comerciales de los C.C. Alcampo, principal cliente de la agencia.
- ❑ **Tecnocasa (Franquicia Inmobiliaria): Mayo – Septiembre 1996**
 - ❑ **Administrativa**
 - Información telefónica.
 - Atención al cliente.
 - Gestión de agenda del departamento comercial.
- ❑ **Comercial Unión Seguros: Enero 1993 – Diciembre 1995**
 - ❑ **Comercial** ramo de vida y posteriormente **Jefe de equipo de ventas.**
- ❑ **Tapic'92: Abril – Octubre 1992**
 - ❑ **Azafata guía – Intérprete de Francés en Expo'92.**