

Gabriela Veloso Testas

12 de junio de 1986

Objetivo

Consolidarme profesionalmente en una empresa de alto nivel, con el compromiso de potencializar habilidades y desarrollar nuevos conocimientos; enfocándome principalmente en trabajar áreas de oportunidad y desarrollar fortalezas que favorezcan el crecimiento del negocio.

Experiencia Profesional

Jun 2016 -

Real Estate Broker

Empresa: Destiny Real Estate

Giro: Comercialización de Bienes Raíces de Lujo en México y EEUU.

Consultora multidisciplinaria, donde ofrezco soluciones integrales y perspectivas innovadoras a quienes desean invertir en el sector inmobiliario dentro o fuera del país.

Constante búsqueda de clientes de alto perfil que desean asesoría profesional para tomar las mejores decisiones inmobiliarias, así como la generación de alianzas corporativas.

Jun 2015 – Jun 2016

Facilitador de Programas de Capacitación

Empresa: Integral Management Consulting, Crestcom International.

Giro: Capacitación y desarrollo humano

Facilitador de diferentes programas enfocados en el desarrollo de habilidades de ventas y liderazgo.

Impartiendo programas de Crestcom Sales Academy y The Bullet Proof Manager.

Enfocado a todas las empresas que invierten en el desarrollo de su capital humano, desde la primera línea de ventas, hasta los altos niveles directivos de la organización.

May 2014 – Jun 2016

Desarrollo de nuevos Negocios

Empresa: Bauhouse Inmobiliaria

Giro: Bienes Raíces

Enfocada al 100% en el desarrollo y crecimiento del negocio en el mercado Comercial de bienes raíces.

Nueva perspectiva que incluye inmuebles del ramo hotelero, restaurantero y terrenos para proyectos comerciales.

Búsqueda de alianzas corporativas, promoción y captación de nuevos clientes en toda la república mexicana.

Atención directa a cuentas clave, clientes potenciales y procesos de venta.

Oct 2012 – Jul 2015

Director Ejecutivo

Empresa: Fundación Interamericana del Corazón, México.

Giro: Organización No Lucrativa

Diseñar, implementar y promover programas sociales y políticas públicas centradas en la prevención y el control de las enfermedades cardiovasculares y cerebrovasculares en México. Procuración de fondos, establecer alianzas y promover la responsabilidad social.

2010 – Oct 2012

Representante de Ventas Línea Cardiovascular y Neurociencias.

Empresa: Eli Lilly de México.

Giro: Farmacéutica.

Promoción de cartera de productos en sector privado y gobierno.
Elaboración de eventos como congresos, mesas redondas, desayunos de promoción y seguimiento.
Análisis de mercado, ventas y clientes.
Seguimiento a ventas y clientes potenciales.

2007 – 2010

Dirección del Departamento de Publicidad e Imagen.

Empresa: Sergio Pilati.

Giro: Tiendas de Venta de Muebles y Decoración.

Diseñar e implementar campañas de publicidad enfocadas en los objetivos de ventas mensuales.
Revisión de materiales promocionales, implementación de estrategias de ventas y la gestión del presupuesto.
Análisis y mejora de la imagen de las tiendas y vendedores.

2006 – 2007

Asistente del Departamento de ventas de decoración.

Empresa: Sergio Pilati.

Giro: Tiendas de Venta de Muebles y Decoración.

Control, seguimiento y revisión de ventas e inventario decoración.

2004 – 2006

Subgerente de tienda y Asistente de Dirección.

Empresa: Pilati Muebles.

Giro: Tiendas de Venta de Muebles y Decoración.

Ventas de muebles y decoración, administración de tienda.

2003 - 2004

Asistente de noticias.

Empresa: NewCom.

Giro: Relaciones Públicas.

Seguimiento de noticias, revisión y análisis. Elaboración de reportes.

Trayectoria académica

- 2004 – 2008 **Universidad Anáhuac: México Sur.**
Licenciado en Ciencias de la Comunicación. || 8.6 promedio general.
- 2006 – 2007 **Universidad Francisco de Vitoria; Madrid, España.**
Master en Comunicación Integral y Multimedia. | | 8.5 promedio general.

Actividades extracurriculares.

- Capacitación en Ventas, por Eli Lilly de México.
- He participado en conferencias en Desarrollo y Crecimiento Empresarial, impartidas por Mario Domínguez Vázquez, Director de Sergio Pilati.
- Diferentes Cursos en Promoción de Ventas, impartidos por Mario Domínguez Vázquez., Director de Sergio Pilati.
- Curso básico del paquete Macromedia, impartido por la Universidad Francisco de Vitoria en Madrid, España.

Habilidades

- Inglés 90%
- Uso al 90% el paquete computacional Microsoft Office.
- Estoy familiarizado con el paquete computacional Adobe Creative Suite.