



MERCEDES VIGO

Profesional de Ventas Retail
21 Años de Experiencia

CONTACTO

- 📞 +34 634 368 498
- ✉️ mercedesdvt_26@hotmail.com
- 📍 Madrid, España
- 🔗 linkedin.com/in/mercedes-vigo
- 🌐 ovasua.github.io/mercedes_cv

HERRAMIENTAS

- SAP (11 años)
- TPV
- CRM
- MS Office
- Facturación
- Inventarios

IDIOMAS

- | | |
|---------|--------|
| Español | Nativo |
| Inglés | A2 |

FORMACIÓN

- Licenciatura en Contabilidad
Titulación Universitaria
- Cert. Profesionalidad HOTG0208
Venta Productos y Servicios Turísticos
- Cert. Prof. ADGG0408
Op. Aux. Servicios Admin. y Generales
- SAP - Módulos Comerciales
POS, Almacén, Caja (15 años)

DISPONIBILIDAD

- ✓ Incorporación inmediata
- ✓ Flexibilidad horaria
- ✓ Comunidad de Madrid

👤 Perfil Profesional

Profesional de ventas con más de **21 años de experiencia** en retail y venta B2B/B2C. Especializada en atención personalizada, gestión integral de punto de venta y fidelización de clientes. Dominio avanzado de **TPV/SAP**, control de stock, arqueo de caja y KPIs comerciales. Trayectoria de crecimiento de vendedora a encargada de tienda.

💼 Experiencia Profesional

Asesora Comercial

Empresa de Tecnología · Venta de Software ERP

- Venta consultiva de soluciones tecnológicas a empresas
- Gestión de pipeline comercial en CRM

2019 - 2022 · 3 años

Vendedora Especialista / Encargada de Tienda

Retail Especializado · Sector Hogar y Decoración

- Atención personalizada a clientes B2B y B2C
- Gestión integral en SAP: punto de venta, stock, caja, facturación
- Supervisión y formación de equipo (3 personas)
- Fidelización de cartera con renovación recurrente

2008 - 2019 · 11 años

Asesora Comercial B2B

Sector Transporte y Logística

- Desarrollo y gestión de cartera de clientes corporativos
- Elaboración de propuestas comerciales

2001 - 2008 · 7 años

🏆 Logros Destacados

21 Años en Ventas

De vendedora a encargada

Cartera Fidelizada

Clientes B2B/B2C recurrentes

Dominio TPV/SAP

Gestión autónoma de tienda

Excelencia en Servicio

Orientación total al cliente

★ Competencias Clave

- ✓ Atención personalizada
- ✓ Arqueo de caja
- ✓ Visual merchandising
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Venta consultiva B2B/B2C
- ✓ Control de stock
- ✓ Fidelización de clientes
- ✓ Orientación a resultados