



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** 2019 - 2022 · 3 años
Empresa de Tecnología · Venta de Software ERP
 - Venta consultiva de soluciones tecnológicas a empresas
 - Gestión de pipeline comercial en CRM
- Vendedora Especialista / Encargada de Tienda** 2008 - 2019 · 11 años
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
- Asesora Comercial B2B** 2001 - 2008 · 7 años
Sector Transporte y Logística
 - Desarrollo y gestión de cartera de clientes corporativos
 - Elaboración de propuestas comerciales

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