

MERCEDES VIGO



Vendedora Especialista en Acabados y Materiales de Construcción | 11 Años de Experiencia | Venta Técnica B2B/B2C

+34 634368498

mercedesdvt_26@hotmail.com

[linkedin.com/in/mercedes-vigo](https://www.linkedin.com/in/mercedes-vigo)

Madrid, España

Herramientas

SAP (Módulos: Puntos de Venta, Almacén, Caja)

11 años de experiencia

ERP/CRM

Gestión de pipeline, reporting

Microsoft Office

Nivel avanzado

Facturación electrónica

Idiomas

Español

C2 Nativo

Inglés

B1-B2

Sectores

Acabados

Construcción

Retail Especializado

Reformas

Bricolaje/DIY

Interiorismo

Formación

Certificado Profesionalidad (HOTG0208)

Venta de productos y servicios turísticos

📍 España

Auxiliar Administrativo

Gestión documental y oficina

📍 Madrid, España

Licenciatura en Contabilidad

Titulación universitaria

SAP - Módulos Comerciales

POS, Almacén, Caja (11 años)

Disponibilidad

Incorporación inmediata

Horario comercial

Disponibilidad fines de semana

Zona

Comunidad de Madrid

Perfil Profesional

Vendedora Especialista con más de **11 años de experiencia en el sector de acabados y materiales de construcción**, especializada en cerámica, pavimentos, revestimientos, sanitarios y grifería. Perfil orientado al **asesoramiento técnico y la venta consultiva** tanto a profesionales del sector (constructoras, reformistas, instaladores) como a cliente final. **Dominio avanzado de SAP** (módulos Puntos de Venta, Almacén y Caja). Apasionada por el **diseño de interiores** y con una marcada **vocación de servicio al cliente**. Capacidad demostrada para fidelizar carteras de clientes B2B y gestionar proyectos de reforma integrales desde el asesoramiento hasta la entrega. Formación complementaria en **Contabilidad y Gestión Administrativa**.

Logros Destacados

11 Años en el Sector

Trayectoria sólida en Centro Cerámico: de vendedora a encargada de tienda, demostrando crecimiento y dominio del sector de acabados.

Cartera Fidelizada

Gestión y fidelización de carteras mixtas: constructoras, reformistas, instaladores profesionales y clientes particulares.

Excelencia en Atención

Reconocida por la amabilidad, empatía y capacidad para crear relaciones de confianza duraderas con los clientes.

Autonomía Operativa

Gestión integral de punto de venta con dominio de SAP: presupuestos, pedidos, facturación, almacén y caja.

Experiencia Profesional

ASESORA COMERCIAL

Mar 2019 - Mar 2022 (3 años)

Inforgest E.I.R.L. (Sector Tecnología)

Venta de soluciones ERP y software de gestión empresarial a clientes corporativos y PYMES.

Responsabilidades clave:

Gestión integral del ciclo de ventas de soluciones tecnológicas (prospección, asesoramiento, cierre, implementación).

Venta consultiva de sistemas ERP mediante asesoramiento telefónico y presencial.

Identificación de necesidades empresariales y propuesta de soluciones personalizadas.

Seguimiento de pipeline comercial en CRM.

Logros:

Gestión efectiva de cartera de clientes activos (mix corporativo-PYME).

Implementación de estrategias de venta consultiva que mejoraron la tasa de conversión.

Optimización del ciclo de cierre mediante seguimiento sistematizado en CRM.

VENDEDORA ESPECIALISTA / ENCARGADA DE TIENDA

Abr 2008 - Feb 2019 (11 años)

Centro Cerámico Las Flores (Sector Acabados y Construcción)

Venta técnica de materiales cerámicos, pavimentos, revestimientos, sanitarios y grifería a constructoras, reformistas, instaladores y cliente final.

Responsabilidades clave:

Asesoramiento técnico especializado en cerámica, porcelánico, pavimentos y revestimientos para proyectos de obra nueva y reforma.

Gestión de cartera mixta: constructoras, contratistas, instaladores profesionales y clientes particulares.

Elaboración de presupuestos técnicos: cálculo de metros cuadrados, mermas, despiece y logística de entrega en obra.

Asesoramiento en selección de materiales según especificaciones técnicas (resistencia al desgaste, absorción, antideslizamiento).

Venta de sanitarios, grifería y accesorios de baño con enfoque en diseño y funcionalidad.

Gestión operativa integral en SAP: puntos de venta, control de almacén, caja y facturación.

Supervisión y formación de equipo de ventas (hasta 3 personas).

Logros:

Fidelización de cartera de clientes profesionales con renovación recurrente de pedidos.

Capacitación a clientes profesionales en nuevos productos y tendencias (formatos grandes, efectos madera, porcelánico técnico).

Trayectoria de 11 años en la misma empresa, demostrando compromiso, estabilidad y dominio del sector.

Gestión autónoma de punto de venta con responsabilidad sobre caja y cierre diario.

ASESORA COMERCIAL

Feb 2001 - Abr 2008 (7 años)

Empresa de Transportes Odín EIRL (Transporte y Logística)

Venta de servicios de transporte de carga y pasajeros a clientes corporativos.

Responsabilidades y logros:

- Prospección y venta de servicios de transporte B2B.
- Desarrollo y gestión de cartera de clientes corporativos estables.
- Coordinación de operaciones logísticas y elaboración de propuestas comerciales.

Competencias Comerciales

Técnicas de Venta

Venta Consultiva: Soluciones ERP/Software, análisis de necesidades

Venta Técnica: Productos especializados, conocimiento sectorial

Venta Relacional B2B: Key Account Management, carteras de largo plazo

Venta Transaccional B2C: Retail, punto de venta, cierre rápido

Inside Sales: Venta telefónica, telesales, prospección digital

Negociación comercial: Manejo de objeciones, cierre multinivel

Prospección activa: Cold calling, networking, eventos

Postventa: Customer Success, fidelización

Competencias Adicionales

Reporting y análisis: KPIs, dashboards, informes

Formación: Diseño e impartición de programas

Gestión financiera: Tesorería, caja, cobranza

Gestión de proyectos: Ciclos de venta largos

Conocimiento Técnico de Producto

Cerámica y Porcelánico: Formatos, resistencias (PEI), absorción, rectificados, efectos (madera, mármol, piedra)

Sanitarios y Grifería: Sistemas de descarga, ahorro de agua, tipos de instalación

Materiales de Instalación: Adhesivos, rejuntas, impermeabilizantes, perfilera

Cálculo y Presupuestos: Metros cuadrados, mermas, despiece, logística de entrega

Propuesta de Valor

Especialista en Acabados

11 años de experiencia en venta técnica de cerámica, pavimentos, revestimientos, sanitarios y grifería.

Pasión por el Diseño

Interés genuino por el diseño de interiores, capacidad para asesorar proyectos integrales de reforma.

Vocación de Servicio

Orientación total al cliente, empatía y amabilidad. Creación de relaciones de confianza duraderas.

Dominio SAP

11 años de experiencia en SAP (Puntos de Venta, Almacén, Caja). Autonomía operativa completa.

Posiciones Objetivo

Vendedora Especialista
(Cerámica/Pavimentos)

Vendedora PRO / Gestora Cuentas B2B

Encargada de Tienda / Showroom

Asesora de Proyecto (Baños/Reformas)

Comercial Técnico Materiales Construcción

Diseñadora-Vendedora (Cocinas/Baños)