



Cristina Rodríguez Rodríguez

Cristina tiene una amplia experiencia en puestos de consultor de formación empresarial y en puestos de ámbito comercial y de dirección. Nació y se crió en Oxford, Inglaterra y después de licenciarse por University College Wales comenzó su carrera profesional en Atención al Cliente en British Telecom en Oxford. En 1989 se traslada a Sevilla y participa en la Exposición Universal de Sevilla trabajando para la empresa inglesa The Melville Group, donde ocupó el cargo de Responsable Internacional de Compras.

En 1994 entró como National Accounts Manager y Sales Engagement Manager en Xerox España. Después de haber sido seleccionada para el departamento de formación, le promocionaron a Responsable Nacional de Formación y fue responsable de la coordinación con los EE.UU. y el Reino Unido para la formación de productos de nuevo lanzamiento, coaching de los equipos de venta, formación de técnicas de ventas y técnicas de negociación para la fuerza de ventas directa y concesionarios, el departamento de telemarketing y el servicio de atención al cliente.

Especialista en:

- Coaching
- Técnicas de Ventas
- Técnicas de Negociación
- Televentas
- Credit Management
- Técnicas de Recobros
- Habilidades de Liderazgo
- Atención al Cliente
- Mystery Shopping

Cristina ha continuado trabajando de consultor de formación y coach tanto en inglés como en español y también ha diversificado hacia la formación en el sector de telemarketing. Ha trabajado como formador comercial en los departamentos de formación y calidad de varias plataformas de call centre, garantizando calidad de servicio en el lanzamiento y comercialización de productos y en el coaching para la sostenibilidad en el tiempo de los estándares de calidad de los agentes

Cristina ha trabajado como consultor de formación comercial bilingüe en proyectos para Achieve Global, y en proyectos propios. Ha participado y dirigido importantes proyectos de coaching, consultoría y desarrollo de personas en organizaciones del sector farmacéutico con Roche Pharma y Roche Diagnostic s y Nutricia. En el sector de la banca ha realizado proyectos de consultoría con Banc Sabadell. Ha trabajado en el desarrollo de técnicas telefónicas en ventas, credit management, técnicas de recobros, atención al cliente, en habilidades de liderazgo y coaching en Brenntag, INASOR (Servicio de Airbus) Orange, Hapag Lloyd, Affinion International, Caixa Galicia, Cigna, Banco Santander, BBVA, ENDESA y la organización logística de IKEA.

Nacionalidad: Británica

Experiencia: 20 años

Idiomas: Inglés, Español

Su Valor Añadido

- Las habilidades bilingües de Cristina le colocan en una posición única para diseñar contenido e impartir programas en inglés y en español.
- Posee amplia experiencia en puestos de ámbito comercial y puestos de dirección.
- Sobresalen sus habilidades de análisis, su creatividad, su energía y su enfoque práctico para cumplir con las necesidades y los procesos de trabajo del cliente.