



## ***Dolores Lasaga Gila***

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Marzo 2013 Actualidad: Grupo ENVERA**

**Puesto:** Directora de Recursos Humanos con más de 20 años de experiencia y clara vocación a las personas.

**Mayo 2011 a 2013: Accept@ (Grupo Santalucia Seguros)**

**Puesto:** Directora Comercial de Servicios de Call Center

**Objetivos:** Generación de Ventas aportando el Know How y cartera propia de clientes.

**Funciones:**

- Diseño del presupuesto anual de Ventas.
- Definición de las acciones necesarias para conseguir los objetivos comerciales.
- Definición de los criterios de actuación y métodos de trabajo idóneos dentro del Dpto. Comercial, dirigidos a la captación y mantenimiento de Clientes.

**1994- Mayo 2010: GRUPO AGIO .** Grupo de RRHH que comprende 4 empresas:

Agio ETT, SA: Empresa de Trabajo Temporal

Aptiva Consultores: Empresa de Selección y Consultoría de RRHH

Activex Servicios Integrales: Empresa de Contact Center

Activex Informáticos: Empresa de Outsourcing TI

**Puesto:** Directora General

**Facturación:** 35 mill. Euros

**Reporta:** Consejero Delegado

**Funciones:**

- Elaboración y desarrollo del " Plan de Negocio " del Grupo Agio

- Análisis de recursos, propuestas de desarrollo de negocio
- Supervisión de la marcha de los proyectos
- Dirección del equipo comercial.
- Realización de Presupuestos, control y seguimiento de los mismos.
- Definición de las políticas, objetivos y estrategias de la empresa

Personal a mi cargo: 115 personas

*Miembro de la Junta Directiva y Presidenta de la Junta Autonómica de Madrid de FEDETT (Asociación de empresas de Trabajo Temporal)*

**1992- 1994 : ABACO INTERIM SA:** Empresa de Trabajo Temporal con implantación a nivel nacional.

**Puesto:** Directora Comercial

**Facturación:** 6 mill. Euros

**Reporta;** Dirección General

**Funciones:**

Realizando las siguientes funciones

- Diseño del presupuesto anual de Ventas
- Diseño de la política comercial de la Compañía.
- Definición de las acciones necesarias para conseguir los objetivos productivos fijados, adoptando las medidas correctoras que sean oportunas.
- Definición de los criterios de actuación y métodos de trabajo idóneos dentro del Dpto. Comercial, dirigidos a la captación y mantenimiento de Clientes.
- Diseño de las evaluaciones periódicas del trabajo Comercial con los responsables Regionales y de zona.
- Establecimiento del plan periódico de Formación.
- Análisis y propuesta junto con el Dpto. de RRHH de la política Salarial de la compañía según los objetivos de la empresa.

Personal a mi cargo: 32 personas

**1989-1992 : MIRAGE MENSAJEROS:** Transporte Urgente

**Puesto:** Gerente

Creación y puesta en marcha de la empresa con la colaboración del Banco Mundial de la Mujer.

Creación del equipo y formación del mismo. Diseño de la política y estrategias comerciales para captación de clientes y crecimiento de la compañía.

Personal a mi cargo: 18 personas

**1988:** Participación en el Proyecto "*Mujeres Jóvenes Trabajadoras en Europa*" celebrado en NewCastle (Inglaterra) como representante de España.

Dinámicas, Talleres de Trabajo, Visitas a centros Ocupacionales, Fábricas, etc...  
Ponencias y Casos prácticos.

## **FORMACIÓN ACADÉMICA**

**2011: Executive Master en Dirección Comercial y Marketing**  
(CESMA Escuela de Negocios)

**2010: Programa de Alta Dirección para Directivas y Empresarias** (CESMA Escuela De Negocios)

**2010: Máster RRHH** (IMAFE)

**2006: Protocolo Empresarial** (Universidad Complutense de Madrid)

**1987: Turismo y Relaciones Públicas**  
Escuela de Turismo I.N.A.S (Oviedo)

## **FORMACION COMPLEMENTARIA**

**2011: Taller de Emprendimiento. (9 horas)**  
CESMA Escuela de Negocios Corporación Caja Madrid.

**2010 Morfopsicología Facial.** *Grupo Femxa*

**2009 Formador de Formadores.** *Novacoaching*

**2006 Técnicas de Hablar en Público.** *HEDYMA*

**2004. Trabajo en equipo.** *Head Trainers*  
**Curso de Prevención de Riesgos Laborales 30 horas.** *Agio Consultoria*  
**Calidad y Normas ISO y su aplicación en ETT's.** *FF Despacho Calidad*

**2002. Resolución de conflictos.** *Head Trainers II*  
**E- Business.** *Qualitas Hispania*  
**Gestión del Tiempo.** *Confemetal*  
**Dirección de Equipos II** *HEDYMA*

**2001. Curso de Negociación Comercial II** *HEDYMA*

**2000. Curso de Dirección de Equipos II** *HEDYMA*

**1999 Seminario de Ventas II** *Santiago Acosta*  
**Curso Práctico de Gestión del Tiempo II** *Universidad Complutense de Madrid*

**1998. Seminario de Acciones Comerciales // Universidad Complutense de Madrid  
Entrenamiento de Habilidades de Comunicación // Centro de Entrenamiento en  
Habilidades Sociales y de Comunicación.**

**1997. Curso de Prevención de Riesgos Laborales// Agio Consultoria**

### **IDIOMAS**

Francés. Medio-alto

### **INFORMATICA**

Nivel avanzado de Word, Excel, Power point

### **OTROS PUNTOS DE INTERÉS**

Fecha nacimiento: 22/07/63

Carnet de conducir y coche propio

Disponibilidad para viajar