



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