



# “Intento que nuestros clientes visualicen su hogar en la tienda”

Marian Cabrera ha sido asesora de ventas en varias tiendas de Tramas. En la actualidad trabaja en el establecimiento de Albacete, de donde es natural.



**Marian Cabrera** (Albacete, 1989) es una de las más de 400 asesoras de venta de Tramas. Pero en Tramas no nos gustan los números fríos. Nos encantan las personas porque es la suma de todas las que hacen grande a nuestro grupo. Marian lleva cuatro años en la compañía y le “encanta su trabajo y formar parte de esta familia”.

## ¿Cómo ha sido tu evolución en Tramas?

La oportunidad me llegó en la tienda de Gandía en 2017. Ilí la empresa me dio una estupenda formación y me hizo ver que merecía la pena pertenecer a esta familia que es Tramas. Yo estaba allí de paso, ya que mi pareja es Policía Nacional, así que llegó el momento de irme con todo el pesar del mundo porque llevaba unos ocho meses y estaba muy contenta. Mi sorpresa fue cuando el jefe de personal, Eliot, me dijo que les llamara cuando tuviera nuevo destino. Aunque valoré mucho su interés, sabía que era algo complicado. Cuando llegué a Barcelona contacté con ellos y unos días después me confirmaron que tenían sitio para mí en una tienda. La alegría fue enorme, ni si quiera estábamos allí y ya tenía trabajo, y sobretodo en un trabajo que me encanta. Pasé dos años increíbles en Tramas Sants y Tramas Badalona con unas compañeras maravillosas de las que me acordaré siempre, pero otra vez y buscando una estabilidad cerca de la familia, llega el concurso de traslados de mi pareja, con la oportunidad de ir muy cerca de casa, Albacete. En esta ocasión la situación pintaba algo peor laboralmente, ya que no se puede comparar en este sentido Barcelona con Albacete, por desgracia. Pero otra vez desde Tramas me dieron esperanza. Meses después recibí una de las llamadas que más feliz me ha hecho: “Ya tienes tu hueco en Albacete, enhorabuena”. Y has-

ta hoy. Aquí sigo y seguiré mientras pueda, porque me encanta mi trabajo. Tanto es así que decidí llevar siempre a Tramas conmigo y por eso tengo tatuado el logo + con sus característicos colores en el brazo.

#### **¿Cómo es tu día a día?**

Lo primero que hago al llegar a tienda es ponerme al día de todo lo que ha pasado en mi ausencia: correos, mercancía, ventas etc. Hago un repaso general del visual para que esté todo correcto, soy muy perfeccionista en este tema. Creo que es una de las cosas fundamentales en Tramas, la imagen que ofrece la tienda al cliente cuando entra o simplemente la observa desde fuera, por lo que sigo al pie de la letra las indicaciones que nos facilitan desde nuestra central.

Controlo siempre el stock para que nunca falte ningún producto y, cómo no, atiendo a los clientes siempre con la mejor de las sonrisas e intentando que se trasladen por un momento a su hogar y visualicen de la mejor forma posible la combinación perfecta con este asesoramiento. Junto a ello, a lo largo de la semana se hacen cambios de escaparate para dar a conocer nuevos productos y todas las combinaciones que ofrece Tramas, por lo que la coordinación con nuestras compañeras es importantísima. Al fin y al cabo esto es un equipo, así que el día a día es trabajo y coordinación.

#### **¿Qué cualidades crees que se deben tener para ser una buena asesora de ventas en una tienda Tramas?**

Pues lo primero es conocer el producto y la calidad que ofrecemos, por eso lo principal es una buena formación, la cual recibimos ampliamente por parte de Tramas. Yo en este sentido, por suerte también estudié un FP de confección y moda en el que aprendí sobre tipos de tejido, materiales etc. Una vez



La cercanía es uno de los valores de Tramas con los que Marian se siente más identificada.

“Es fundamental la imagen que ofrece la tienda al cliente cuando entra o simplemente la observa desde fuera, por lo que sigo al pie de la letra las indicaciones que nos facilitan desde nuestra central”



**Marian Cabrera** delante de la cama de l'escaparte de la tienda Tramas en Albacete.

tenemos esto ya lo que viene es algo que se interioriza y que se hace parte de tu personalidad como asesora: simpatía, ganas de trabajar, corrección... y bueno, todo lo que se puede pedir a la persona que te atiende en cualquier establecimiento público.

#### **¿Tu clientela es muy fiel? ¿Por qué?**

Por supuesto, tenemos muchísimas clientas en la tienda de Tramas Albacenter que incluso se pasan a saludarnos aunque no necesiten comprar nada. La verdad que ese tipo de cosas son las que de verdad nos indican que estamos haciendo las cosas bien.

Ahora también con la nueva tienda que se ha abierto en el centro de la ciudad hay muchas clientas nuevas por la mayor visibilidad que se le da a Tramas, pero sea a una o a otra tienda se que vuelen a por nuestros productos y por nuestra atención.

#### **¿Con qué valores de la empresa te ves tú**



años, creo que va a ser genial. Si Tramas sigue siendo Tramas, no habrá quien nos pare. Es evidente que la competencia en el sector textil es cada vez más dura, pero nosotros tenemos algo especial, nuestro producto es reconocido y buscado en todos los rincones de España, así que solo tenemos que seguir haciendo las cosas como hasta

---

**“Es evidente que la competencia en el sector textil es cada vez más dura, pero nosotros tenemos algo especial, nuestro producto es reconocido y buscado en todos los rincones de España”**

---

#### **más identificada?**

Sobretudo me quedo con uno, la cercanía. Como todos sabemos los orígenes de Tramas vienen de muy abajo y eso sigue estando presente en lo que para mí representa a esta empresa, una cercanía que la mayoría de multinacionales ya no pueden ofrecer. Yo creo que es algo que atrae a gran parte de la clientela.

#### **¿Cómo ves tú el futuro de la empresa?**

Pues viendo como va todo en estos últimos

ahora y los buenos resultados y el crecimiento como empresa seguirán llegando.

#### **¿Qué es lo que más importante para ti de trabajar en tramas?**

Esto ya no es un trabajo con compañeros, es familia, sentir que perteneces a una empresa que se preocupa por tí, en la que conocen tu nombre, saben quién eres, no eres un número como suele pasar en empresas tan grandes, te hacen sentir que tienes valor para ellos.