

JANA PEREIRA

ACERCA DE MÍ

Soy una persona puntual, con don de gentes y gran empatía hacia el cliente. Trabajo de manera diligente, soy polivalente, comunicativa y una buena compañera que sabe trabajar en equipo. Además, soy resolutiva, con amplia experiencia y gran capacidad para aceptar el rechazo; entiendo que un 'no' hoy puede convertirse en un 'sí' mañana, gran capacidad de sortear filtros en la prospección. Sin más, esperando que sea de su agrado.

CONTACTO

 jazminjana@hotmail.com

 666 061 848

 Terrassa, Catalunya

EDUCACIÓN

FP Administrativo

Academia EDI: curso privado de ofimática

Academia EDI: curso privado de psicología comercial

IDIOMAS

Catalán: Nativo

Castellano: Nativo

Inglés: Básico

Portugués: Básico

Francés: Básico

CONOCIMIENTOS

- WORD
- EXCEL
- CONTAPLUS
- SALESFORCE
- THEREFORE
- FACTUSOL ADMINIS
- HUBSPOT
- CLIENTIFY
- WINDOWS, OUTLOOK, LINKEDIN.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Comercial Telefónico

Ricoh - Octubre 2025

- Venta B2B de impresoras, software, audiovisuales y equipos de oficina.
- Prospección de nuevos clientes y gestión de leads en CRM.
- Concertación de visitas comerciales y preparación de presupuestos.
- Cierre de ventas y seguimiento personalizado a clientes.
- Cumplimiento de objetivos comerciales, superando metas asignadas.

Comercial Telefónico

Ecológica - Octubre 2024- Septiembre 2025

- Prospección y captación de nuevos clientes, contacto directo y seguimiento personalizado.
- Gestión de la venta desde el primer contacto hasta la instalación y cierre.
- Coordinación de un pequeño equipo de 6 personas bajo su supervisión.
- Enfoque en servicio cercano y adaptado a las necesidades del cliente.

Comercial Telefónico

CANON - Noviembre 2021 - Enero 2024

- Venta B2B de impresoras, software de gestión documental y equipos de oficina a empresas.
- Prospección de nuevos clientes y seguimiento de leads asignados en CRM.
- Concertación de reuniones comerciales y presentación de productos adaptados a cada empresa.
- Cierre de ventas y gestión de contratos de renting y servicios.
- Alcance y superación de objetivos de ventas establecidos.

Comercial telefónico

Toyota - Enero 2019 - Noviembre 2021

- Venta y seguimiento de clientes B2C y B2B (flotas).
- Prospección de nuevos clientes y concertación de visitas.
- Gestión del proceso de venta hasta el cierre.

Comercial telefónico

PSA RETAIL BADAL - Enero 2016 - Diciembre 2018

Comercial telefónico

ENALQUILER.COM - Febrero 2014 - Enero 2016