

A | Q

ABED QUISPE ROSALES

TELEOPERADOR



MADRID, 28019



613780106



abedquispe484@gmail.com



SOBRE MÍ

Como representante de ventas telefónicas, me distingo por mis excepcionales habilidades comunicativas, las cuales me permiten conectar eficazmente con los clientes y entender sus necesidades. Mi enfoque proactivo y mi firme orientación hacia el logro de objetivos comerciales me convierten en un candidato ideal para contribuir significativamente al éxito de la empresa. Estoy en busca de una oportunidad que me permita aplicar mi experiencia y seguir creciendo profesionalmente en un entorno desafiante y dinámico.

EXPERIENCIA LABORAL

MST Holding

ago. 2024 - feb. 2025
Madrid

TELEOPERADOR DE VENTAS

- Gestión eficiente de la comercialización de servicios energéticos, incluyendo luz y gas, maximizando la satisfacción del cliente.
- Excelencia en la atención al cliente, asegurando una comunicación efectiva y resolución de consultas a través de llamadas entrantes y salientes.
- Impulso en la generación de ventas cruzadas, identificando oportunidades para ampliar la cartera de servicios ofrecidos a los clientes.
- Cumplimiento riguroso de los objetivos comerciales y metas establecidas, contribuyendo al crecimiento y los resultados de la empresa.

DIGI

ene. 2024 - ago. 2024
Madrid

TELEOPERADOR DE VENTAS

- Gestión eficaz de llamadas salientes para la promoción y venta exitosa de soluciones de fibra óptica y telefonía móvil prepago y pospago.
- Activación de líneas prepago.
- Implementación rigurosa de protocolos de venta telefónica para optimizar la experiencia del cliente y maximizar resultados.
- Atención al cliente de Calidad.
- Especialista en fibra y líneas móviles prepago y pospago.

AZIERTA

ene. 2023 - jul. 2023
Madrid

TELEOPERADOR DE ATENCION AL CLIENTE

- Gestión de atención telefónica orientada a la excelencia en el servicio, asegurando respuestas ágiles y efectivas para los usuarios de Banco Sabadell.
- Provisión de información detallada sobre productos y servicios, clave para elevar la satisfacción y lealtad de la clientela.
- Habilidad en la resolución de incidencias, contribuyendo a la tranquilidad del cliente mediante soluciones rápidas y competentes.
- Diligente seguimiento de casos, manteniendo a los clientes informados sobre el progreso y resolución de sus consultas.
- Identificación y aprovechamiento de oportunidades de cross-selling, fortaleciendo el crecimiento empresarial a través de ofertas personalizadas.
- Experto en atención rápida y efectiva para clientes del Banco Sabadell.
- Comprometido con seguimiento y actualización constante a clientes.
- Detecto oportunidades de venta cruzada, impulsando crecimiento empresarial.

EDUCACIÓN

Universidad
Nacional del Centro
del Perú
1998

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

- Formación especializada en Procesos Administrativos, optimizando la eficiencia operativa.
- Conocimientos avanzados en Ética Empresarial, promoviendo prácticas responsables y sostenibles.

HABILIDADES

Capacidad de Negociación.



Preparación de ofertas y soluciones de acuerdo al perfil del cliente.



Diligente y comprometido



Asesoramiento personalizado al cliente.



Conocimiento en MS Office



Trabajo en equipo.

