

ANABEL P.



Barcelona

IDIOMAS

- Catalan y Castellano nativos
- Francès nivel medio (nivel conversación)

INFORMÀTICA

- MS Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)

ALTRES

- Carnet de conduir B i coche propio.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES

- Compromiso con la empresa: me implicó en los intereses y objetivos acordados. He conseguido resultados satisfactorios recibiendo el reconocimiento de la empresa.
- Empatía: tengo intuición para identificar el tipo de cliente e intentar informarlo para conseguir el resultado.
- Trabajo en equipo: he tenido equipos pequeños de personas a mi cargo, y siempre se ha propiciado un buen ambiente de trabajo.
- Capacidad de comunicación: tengo facilidad para conectar con el cliente y realizar escucha activa, dando pie a una relación fluida y de confianza.

OBJETIVO PROFESIONAL

Trabajar en el ámbito de la atención al cliente para realizar lo que realmente me gusta, que es la comunicación directa con el cliente asesorándolo, informándole y tramitando la venta.

FORMACIÓ

BUP Institut Alejandro Satorras (Mataró)

Cursos de formación dentro de la empresa: Whirlpool / Miele / Nokia (2010 – 2012)

Técnicas de venta

Fidelización de clientes

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

Comercial. (1988-actual)

Euroquímica

Activa't Consultoria

El Corte Inglés

Manpower Bussines (AEG Electrolux / Zanussi)

Funciones:

- Asesoramiento al cliente.
- Venta y tramitación del producto.
- Formadora de equipos.

Objetivos conseguidos:

- ❖ Aumentar las ventas, aumentando mi cartera de clientes.

Competencias:

- ✚ Autonomía: búsqueda de clientes, gestión del propio trabajo, para conseguir los resultados buscados.
- ✚ Adaptabilidad: He llevado a cabo tareas de oficina y estudios de campo.
- ✚ Resolución de conflictos: atención de las incidencias con los clientes, llevando más tarde un seguimiento personalizado para comprobar que se ha resuelto el problema.
- ✚ Relación interpersonal: buena comunicación, identificando la necesidad del cliente.