

EDISON ALEXANDER FIERRO ARMAS

Arturo Soria
C/Cidamón17
ferroalex2001@gmail.com
Móvil:
653169431



OBJETIVO

Soy muy responsable, exigente conmigo mismo, perseverante, me gusta destacarme por mi buen desempeño laboral y excelentes resultados, enfocado en alcanzar todos mis objetivos, con ganas de aprender y afrontar nuevos retos, me gusta el trabajo en equipo, competitivo. Busco superarme siempre en todo lo que hago, seguir creciendo profesionalmente y como persona, soy capaz de afrontar nuevos retos teniendo un buen desempeño en las tareas designadas.

EXPERIENCIA

Cruise Call S.L 13 enero 2025 – 25 agosto 2025

Asesor comercial de recepción y emisión de llamadas realizando venta consultiva de viajes en crucero, sector Europa, Asia y Latinoamérica, manejo de leads, llevando a cabo cierre de ventas, gestión de cartera, manejo de sistema operativo y CRM de la empresa, altos resultados en base a objetivos.

Banco CaixaBank 5 septiembre 2024 – 5 de diciembre 2024

Atención al cliente presencial, resolución de dudas o incidencias, control cajeros automáticos, archivos de valor, transacciones financieras de clientes, fondos, transferencias, cheques, ingresos, etc, apertura de cuentas bancarias, gestión de cobros y pagos. Llamadas comerciales a clientes CaixaBank para informarles y concederles préstamos preconcedidos, además de múltiples beneficios. Conocimiento sistema bancario en oficina.

AME, SL CORREDURÍA DE SEGUROS 5 de febrero 2024 – 1 de septiembre 2024

Asesor comercial con atención al cliente presencial y telefónico para la venta de seguros de coche, hogar y salud, en base al estudio previo de cada perfil, manejo y elaboración de leads, control de pólizas, cumplimiento en base a objetivos con excelentes resultados.

Securitas Direct 6 diciembre 2021 - 17 enero 2024

Asesor comercial : venta- emisión de llamadas a clientes para dar a conocer y ofrecer nuevos productos de la empresa o actualizar su sistema de seguridad reforzando aún más su seguridad en la vivienda, recuperación de clientes que se dieron de baja, fidelización a clientes activos para que se sienta a gusto con la compañía, resolución de incidencias, captación de nuevos clientes. Manejo de sistema CRM, excel. Gestión de dudas y resolución de incidencias acerca del servicio, excelente atención y comunicación con el cliente.

FORMACIÓN

- **Educación Primaria:** Colegio Fundación Santamarca (Madrid)
- **Educación Secundaria:** Unidad Educativa Paulo Sexto
- **Título Obtenido:** Bachillerato en Ciencias Generales Unificadas con Figura profesional
- **Instrucción Superior:** Cursando Empresariales en 2do año en UNIR (Universidad Internacional de La Rioja)

CONOCIMIENTO OFIOMÁTICOS

- **Manejo de programas:** Word, Excel, Power Point, Internet, Emails, Sistema Bancario Comercial.

CURSOS ADICIONALES

- ✓ **Curso de Atención al cliente ESPOL:** ventas y estrategias comerciales, principios fundamentales para el servicio de clientes en ventas.
- ✓ **Idiomas:** Inglés, Universidad Kean (NJ Estados Unidos): inglés hablado y escrito-Alto
- ✓ **Escuela de Formación en Banco Bolivariano:** curso de cajero bancario y comercial.

REFERENCIAS

Coordinador Comercial Carlos Gonzalez: Manager de equipo de Ventas Securitas Direct