

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES

Ingrid Johanna – ID-59637

Barcelona (08901)

21/01/1980

Amplia experiencia en el área comercial, ventas B2B. Capacidad de liderazgo, resolución, proactividad y trabajo en equipo. Manejo de información confidencial y personal. Mentalidad positiva motivada por los retos me gusta trazarme metas y cumplirlas. Amable, honesta, comprometida, persuasiva, con facilidad de comunicación y adaptación a los cambios, responsable con gran sentido de pertenencia en el desempeño de mis labores con foco en relaciones interpersonales, destacando la buena escucha, el respeto y la tolerancia.

FORMACIÓN

- **Administradora Financiera y de Negocios**, Corporación Bolivariana Del Norte.
- **Ingeniería Industrial** en la UNAD, 85% de la carrera.
- **Trafficker Digital**, Instituto de Tráfico Online

IDIOMAS

- Castellano – Nativo
- Inglés – Básico
- Catalán – Básico

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Microsoft office Excel - Mos. (11/2017) Foment Formació – Barcelona
- Herramientas Del Coaching. (07/2017) Foment Formació – Barcelona
- Nóminas y seguridad social. (06/2017) Fundesoc – Barcelona
- Gestión financiera. (11/2017) Foment Formació – Barcelona
- Inteligencia Emocional. (02/2018) Foment Formació - Barcelona
- Inglés Comercial. (10/2017) Instituto Pau Casals - Barcelona
- Diplomado: Gestión de calidad ISO 9001. (02/2015) Politécnico - Colombia
- Diplomado: Seguridad Industrial. (08/2015) Politécnico - Colombia
- Formación Básica Docentes. (10/2002) Fundecap – Colombia
- Servicio al cliente. (03/2015) SENA – Colombia

EXPERIENCIA LABORAL

Consultor Comercial Cash Catalunya – Prosegur Servicios Efectivos España S.L. (Barcelona - España) junio 2019 – Junio 2022

- Contacto por diferentes medios y visitas personales a potenciales clientes con el objetivo de captar nuevos clientes y ofrecer la mejor manera de gestionar su efectivo con nuestras soluciones Cash.
- Excelentes relaciones Interpersonales con los encargados financieros de diferentes empresas y dueños de estas mismas que dan buenas referencias de mi trato, atención oportuna y credibilidad.
- Asesoría oportuna a clientes actuales ofreciendo soluciones alternativas y contratación de productos

Que permitan optimizar el crecimiento de los servicios prestados como el servicio LVGE tradicional o Smart Cash con nuestras máquinas inteligentes.

- Correcto asesoramiento y adecuado manejo de la información para los clientes acorde con las políticas de la empresa, cumpliendo los reglamentos de blanqueo de capital.*
- Elaboración de ofertas, seguimiento y negociación de condiciones contractuales para los clientes.*
- Logro promedio conseguido entre el 100% al 150% de los objetivos propuestos por la empresa.*

Entrevistadora comercial - Centro de estudios aeronáuticos S.L. (Barcelona - España) 02/2018 – 05/2019.

- Llamar y acordar entrevista a los interesados en formarse para poder trabajar en el aeropuerto en tierra o en pista y para los que deseen sacarse la licencia de vuelo otorgada por AESA (Agencia Estatal de la Seguridad Aérea).*
- Entrevistar para conocer si cumple los requisitos mínimos que necesitamos para la formación deseada y darle a conocer con detalle de que trata el curso y las ventajas de hacerlo en CEAE.*
- Hacer un correcto cierre de venta ofreciéndole las diferentes formas de pago y velar por que este se haga en su totalidad.*

Comercial - CFO Consulting (Barcelona - España) 05/ 2017 – 12/ 2017.

Visitar a puerta fría a las pequeñas empresas que tengan por lo menos un empleado en la seguridad social, para invitarlos a tomar el servicio que la seguridad social le ofrece, bonificaciones para los certificados legales establecidos para estas pequeñas empresas o para formación de sus empleados.

Ejecutiva de inversiones - Banco Finandina (Barranquilla - Colombia) Marzo 2015 – Noviembre 2016

- Cumplimiento del 90% al 150% de metas mensuales propuestas, además de ampliar la cartera de clientes. Cuentas de ahorro 200 millones, CDT 700 millones, Crédito de vehículo y/o leasing 200 millones, crédito de libre inversión 100 millones, tarjetas de crédito 10.*
- Excelentes relaciones Interpersonales con los clientes más importantes para del Banco como lo era Universidades, empresas pequeñas medianas y grandes dedicadas a la producción y servicios, corporaciones e instituciones educativas, empresas de inversiones, fundaciones, cajas de compensaciones entre otras que dan buenas referencias de mi trato, atención oportuna y credibilidad.*
- Gerente encargada por tres meses, desempeñe funciones como hacer cuadre de caja fin de mes de la oficina, tener 15 personas a cargo donde hacía de apoyo a mis compañeros para cierres de venta y representar el Banco en reuniones en empresas importantes del mercado de inversión.*
- Correcto asesoramiento y adecuado manejo de la información para los clientes acorde con las políticas del banco y el crédito responsable*

Asesora Comercial - Financiera Cambiamos S.A. (Barranquilla- Colombia) 08/2011 – 09/ 2014.

- Atención personalizada a clientes y usuarios (cambio de divisas y giros internacionales) resaltando la calidad de servicio como valor agregado, mi trabajo era operativo en caja donde combinaba con lo comercial ofreciendo seguro del dinero recibido y los otros tipos de seguro para la familia.*

- Representar la entidad ante otras empresas conversando con los encargados o propietarios para crear acuerdos por ejemplo que nuestros servicios hagan parte de los beneficios para sus empleados y la familia de estos; se hacían reuniones posteriores con los empleados donde explicaba los beneficios de estos y la facilidad de ser descontado en su nómina del seguro adquirido.
- Cumplimiento de metas propuestas del 90% al 120%. Seguro médico familiar 50, seguro de repatriación 40, seguro de exequias familiares 50.
- Excelentes relaciones interpersonales con clientes que llegaban a la oficina y las empresas que visitaba (pequeñas y medianas empresas) para hacer acuerdos y ampliar nuestra cartera.

Supernumeraria - Banco Bancolombia (Barranquilla – Colombia) 02/2007 – 09/2009.

- Atención personalizada a clientes y usuarios resaltando la calidad de servicio como valor agregado, esta labor la realizaba en diferentes puestos de trabajo ya que mi cargo era supernumerario (hacia las licencias de maternidades, permisos, vacaciones y apoyo en las diferentes oficinas a nivel regional) estaba capacitada para desempeñarme en cargos como cajera, cajera de divisas y giros internacionales, jefe de caja, auxiliar operativo, secretaria de gerencia y asesora comercial.
- Manejo adecuado de la información ya que tenía acceso a claves y datos de clientes.
- Cumplimiento de metas propuestas, cada cargo desempeñado tenía metas diferentes como número de operaciones en caja diario y actualización del cliente en la base de datos en el puesto de caja. Tiempo y minimización de errores en el canje y procesos si era auxiliar operativo. Si el cargo era secretaria de gerencia se medía atención oportuna de cordial a los clientes que llegaban a la oficina, en la satisfacción del gerente en los procesos y solicitudes dadas por este. Si el cargo era netamente comercial se media en tiempo de atención y solución de lo que buscaba el cliente y cumplimiento en cuanto cuentas de ahorro, cuentas corrientes, CDT, créditos hipotecarios, créditos de consumo, crédito de vehículo, tarjetas de crédito y seguros.
- Excelentes relaciones interpersonales con mis compañeros de trabajo y clientes.

Gerente en punto de venta - Spring Step- Tienda de calzado. (Barranquilla- Colombia) 07/2005 – 02/2007

- Adecuada planificación, organización, dirección y control de las actividades de la tienda siguiendo las directrices de la empresa.
- Atención oportuna, adecuada y personalizada a clientes satisfaciendo sus necesidades en cuanto a quejas, comentarios, y preguntas relacionadas con la venta y el servicio.
- Manejo de personal (de lunes a viernes 10 personas, fines de semana y festivos 15 personas a mi cargo) asignando tareas y delegando responsabilidades logrando un buen ambiente laboral y apoyándolos para que logren alcanzar sus metas.
- Manejo de inventario y de rotación de la mercancía garantizando que se mantengan las existencias adecuadas y que el mantenimiento de las existencias se lleva a cabo de forma eficiente.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carnet de conducir