

MARYURI CHAVES TOVAR

ASESOR COMERCIAL



CONTACTO

 C/ Sardenya 90 3º, 08018
Barcelona (España)

 +34 690909313

 maryori.chs@gmail.com

 maryori-chaves-tovar

HABILIDADES

- Orientación al cliente
- Capacidad relacional
- Alta capacidad de trabajo
- Orientación a resultados
- Trabajo en equipo
- Captación de clientes

- Buena presencia

- Fluidez verbal

HABILIDADES INFORMATICAS

-  Office: MS Word, Teams
MS PowerPoint
-  Hoja de calculo: MS Excel -
Nivel medio

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN:

- Entrenamiento Visitador
Medico y Promotores
Farmaceuticos - Galeno
Química -2.000
- Taller de Producto -
CODADO -2.001
- Técnicas y Herramientas
de Ventas -CODADO -2.001
- liderazgo en la empresa -
MÁster Marketing
Consultores -2.003
- Entrenamiento
Endovascular /
Interventional / Surgical
Products Training -
ATRIUM - Bogotá -2.008
- Entrenamiento de
Bioseguridad - Suction &
Waster Fluid Management -
DE ROYAL - 2.009
- Entrenamiento Cuidado de
Heridas Abiertas y
Cerradas - DE ROYAL 2.009

RESUMEN PERSONAL

Soy una publicista entusiasta, orientada al éxito, con excelentes habilidades interpersonales y de negociación, con mas de 10 años desarrollándome como representante de ventas en la industria farmacéutica y dispositivos médicos. Actualmente estoy buscando la oportunidad de seguir creciendo en una empresa donde pueda aportar y adquirir conocimiento.

EXPERIENCIA LABORAL

Securitas Direct

Especialista en seguridad Master 2021-2024

Responsabilidades: Venta Puerta Fria, Instalación, Trabajo En Equipo, Cierre De Venta

Cumpliendo Instrucciones Corporativas En Objetivos De Venta

Ugel Invest, S.L

Ejecutiva de cuentas/agente de conversion para InvestMakets 2.021

Ventas reguladas bajo International Financial Services Commission IFSC

Formación previa en mercados financieros e inversiones

Quirutex de Venezuela C.A

Representante Comercial 2011-2019

Especialista de Producto Oncología, Hemato-oncología, Anestesiología, Terapia respiratoria, Laparoscopia, Colostomía

Responsabilidades: Comercializar todos los productos de la empresa a los clientes asignados, cumpliendo las instrucciones corporativas en cuanto a atención a los clientes

Formación al personal de enfermería.

Asesoramiento a los clientes y resolviendo las incidencias que surjan, con el fin de conseguir los objetivos comerciales propuestos.

Impormed S.A

Representante Comercial 2008-2010

Material Médico Quirúrgico, Anestesiología Terapia Respiratoria, Endovascular Interventional, Cuidado de Heridas

Responsabilidades: Comercializar todos los productos de la empresa a los clientes asignados, cumpliendo las instrucciones corporativas en cuanto a atención a los clientes

Formación al personal de enfermería.

Asesoramiento a los clientes y resolviendo las incidencias que surjan, con el fin de conseguir los objetivos comerciales propuestos.

Laboratorio GENÉRICO DE CALIDAD (VARGAS) 2005-2007

- Promotor Farmacéutico
- Promotor de Ventas, Visita Médica Hospitalaria

Responsabilidades: Promocionar el producto a nivel médico Hospitalario como objetivo la receta médica

Merchandising asesoramiento y asistencia en los puntos de venta en su política de planificación y aplicación de los productos

TCG Consulting (Outsourcing Empresarial) 2004

Promotor de Ventas -Laboratorio ABBOTT, División Diagnóstico - MEDISENSE

Responsabilidades: Promoción y Visita Médica a Endocrinólogos, Médicos

Internistas

Despistaje de Diabetes e inducción del Glucómetro Optium

FORMACIÓN

I.U.N.P

T.S.U en Publicidad 1.999

Caracas - Venezuela