

Tatiana Parra Guevara

Profesional orientada al área comercial y a la atención al cliente, con experiencia en ventas, asesoramiento y cierre de oportunidades. Destaco por mi compromiso, trabajo en equipo y capacidad para resolver incidencias de forma ágil. Con iniciativa, empatía y habilidades de comunicación persuasiva, me enfoco en alcanzar objetivos y ofrecer una experiencia de compra excelente.

COMERCIAL Y ATENCIÓN AL CLIENTE

CONTACTO

- 📞 643 524 684
- ✉️ taguevara21@gmail.com
- 📍 Calle brasil, 03293 Elche

HABILIDADES

- Carnet de conducir: Tipo B
- Salesforce, Hubspot.
- Microsoft teams, Slack, Zoom, Google Meet.
- Paquete office/ Google Workspace.
- Canva, Trello.
- Marketing / Redes sociales
- Producción/Edición de fotos y videos

IDIOMAS

- Español Nativo
- Inglés Basico

FORMACIÓN

CURSO AGENTES DEL CAMBIO CON ENFASIS EN IA Y MARKETING DIGITAL

FEMPA

MAYO 2025- JUNIO 2025

CURSO COMPETENCIAS EN MARKETING DIGITAL

LABORA

MARZO 2025

TÉCNICO PROFESIONAL EN FOTOGRAFIA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO HUMANO UNINPAHU

SEPTIEMBRE 2017

EXPERIENCIA

ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTA CRUZADA

Aquaservices

Junio 2025 - Enero 2026

- Atención y resolución de incidencias
- Gestión de pedidos, orientación en procesos de cambio de plan y compras adicionales.
- Seguimiento y solución incidencias logísticas.

ATENCIÓN AL CLIENTE Y LOGISTICA

El Corte Inglés

Noviembre 2024 a Mayo 2025

- Atención y resolución de incidencias.
- Gestión de pedidos y acompañamiento de compra en la web.
- Derivación a los departamentos. correspondientes (facturación, promociones, entre otros).

ATENCIÓN AL CLIENTE Y SOPORTE TÉCNICO

Banco Sabadell/Necomplus

Mayo 2023 - Octubre 2024

- Identificación de terminales TPV.
- Soporte técnico para los Terminales de Punto de Venta (TPV) .
- Gestión de visitas presenciales de los técnicos.

INSIDE SALES

Fliptalk

Agosto 2022 - Enero 2023

- Encargada de negociación B2C
- Cierre y firma de contrato
- Acompañamiento y fidelización cliente.

BUSINESS DEVELOPMENT

DEUNA

Agosto 2021 - Mayo 2022

- Encargada de prospectar y generar leads.
- Crear alianzas estratégicas, concretar y acompañar durante su crecimiento en e-commerce.