



KELY JIMÉNEZ MARTÍNEZ

PROFESIONAL EN GESTIÓN COMERCIAL Y EMPRENDIMIENTOS DIGITALES

Celular 605209100
Dirección Avenida Plutarco 18, Málaga, España
Correo kellyjimenezm@hotmail.com

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con sólida experiencia en ventas, atención al cliente y gestión de emprendimientos digitales. Destacada por su capacidad para ofrecer soluciones personalizadas, generar resultados positivos y adaptarse a entornos dinámicos. Experiencia en trading de criptomonedas y negociación estratégica. Comprometida con la mejora continua, la innovación y la excelencia en el servicio.

EXPERIENCIA LABORAL

Comercial – Frutas y Verduras Eladio

- Gestión integral de cartera de clientes y fortalecimiento de relaciones comerciales.
- Prospección estratégica y apertura de nuevos mercados.

Closer – Marca Cosmética Angeluz

- Encargada del cierre de ventas para la línea de productos cosméticos.
- Seguimiento a clientes potenciales y conversión de leads en ventas efectivas.

Setter de Ventas – Click Sales

- Gestionaba el primer contacto con clientes interesados para calificar leads.
- Agendamiento de citas para el equipo de closers.
- Uso de herramientas de automatización e IA para optimizar el proceso comercial.

Distribuidora Independiente – Herbalife

- Venta directa y desarrollo de estrategias comerciales personalizadas.
- Creación, formación y liderazgo de equipos de distribuidores, potenciando su rendimiento y fidelización.

Auxiliar de Servicio al Cliente – Seguros SURA

- Resolución de consultas y gestión de solicitudes, garantizando altos niveles de satisfacción del cliente.
- Apoyo en procesos administrativos y seguimiento de casos para optimizar la atención al usuario.

Anfitriona – Concesionario Country Motors

- Atención directa y personalizada a clientes, brindando asesoría y soporte comercial.
- Apoyo en la presentación de vehículos y en la gestión de consultas del área de ventas.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Administración de Empresas (cursado hasta 7.º semestre)

Universidad San Martín – Colombia

Bachillerato Académico

Colegio Jerusalén – Barranquilla, Colombia

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de Closer – U del Closer

HABILIDADES

- Ventas y atención al cliente.
- Gestión y optimización de procesos digitales y automatizaciones.
- Liderazgo, formación y trabajo en equipo.
- Adaptabilidad al mercado español y enfoque orientado al cliente

IDIOMAS

Español – Nativo