



Luisana Beatriz Portillo Moran

Profesional altamente competente y responsable. En mi campo de trabajo me comprometo diariamente a cumplir con los más exigentes estándares, manteniendo la seguridad y garantizando la calidad de los materiales y componentes a mi cargo. Busco un puesto en el cual cooperar eficientemente con equipos de control de producción.

CONTACTO

 C. Ludwing Van Beethoven 34,
5B 50012 Zaragoza

 +34624482526

 luisanaportillom@gmail.com

APTITUDES

- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Motivación del equipo
- Excelente atención al cliente
- Liderazgo para el cambio
- Análisis de procesos
- Gestión documental
- Capacidad de evaluación
- Responsabilidad
- Responsabilidad y compromiso
- Adaptabilidad a cambios
- Control de estándares de calidad
- Proactividad y dinamismo
- Capacidad de análisis

IDIOMAS

Hebreo

B1

Intermedio (B1)

FORMACIÓN

Caribbean International University, Merida | 05/2013

Bachelors:

Ciencias Gerenciales, Relaciones industriales

Instituto Universitario Antonio Jose de Sucre, Merida | 05/2005

Técnico:

Relaciones industriales

HISTORIAL LABORAL

***Gevasol Ltd* - Controlador de calidad de productos**

Nahariya | 10/2021 - 11/2024

- Inspección de los productos terminados y verificación de su conformidad con los estándares de calidad.
- Cumplimiento de las buenas prácticas, políticas y procedimientos establecidos por la empresa.
- Desarrollo y aplicación de las normas y sistemas de calidad en los productos, materia prima y procesos productivos.
- Realización de muestreo y análisis de los materiales y productos.
- Resolución de incidencias de calidad con proveedores y clientes.
- Actualización de las técnicas analíticas y desarrollo de herramientas para incrementar la calidad de los productos.
- Formación de nuevos empleados en procedimientos de control de calidad.
- Desarrollo de métodos para mejorar la eficiencia del control de calidad.
- Participación en la definición de los estándares de calidad de nuevos productos.
- Supervisión del proceso de control de calidad en línea de producción.

***Vegasol C.A* - Ejecutivo de atención al cliente y ventas**

Merida | 02/2011 - 03/2015

- Asesoramiento a los clientes sobre productos y servicios de su interés.
- Atención al cliente, resolución de problemas y manejo de quejas con empatía.
- Contacto y comunicación con clientes en forma presencial, telefónica, por chat y correo electrónico.
- Cumplimiento de la cuota mensual y las metas de rendimiento fijadas por la empresa.
- Negociación de precios y cierre de ventas de forma presencial, telefónica
- Virtual.
- Seguimiento proactivo de clientes para lograr el cierre exitoso de ventas.
- Implementación de estrategias adecuadas para mejorar la experiencia del cliente.
- Gestión de cada una de las etapas del ciclo de ventas, desde la prospección hasta el cierre.
- Prospección de nuevos clientes y administración de la cartera existente para lograr la fidelización.
- Colaboración con equipos internos para lograr la satisfacción del cliente.
- Manejo de la documentación vinculada a las gestiones realizadas por los clientes.
- Preparación de cotizaciones de los productos y servicios disponibles.
- Registro de transacciones en el sistema de la empresa y presentación de reportes de ventas.
- Información sobre campañas promocionales para impulsar el crecimiento de ventas.
- Análisis de datos de ventas para detectar tendencias y oportunidades de mejora.
- Cumplimiento de metas de ventas individuales y grupales de manera consistente.
- Evaluación de la satisfacción del cliente post-venta para garantizar un servicio de calidad.

Recuperadora Latina C.A - Gestor de crédito y cobranza

Merida | 03/2008 - 01/2011

- Colaboración con abogados para la gestión legal de deudas cuando es necesario.
- Desarrollo de estrategias de cobro que minimicen el impacto en la relación con el cliente.
- Coordinación con equipos de ventas para establecer límites de crédito adecuados.
- Negociación de planes de pago adaptados a las capacidades de los deudores.
- Análisis de mercado para la adecuación de políticas de crédito a las tendencias actuales.
- Realización de seguimientos periódicos sobre el estado de las cuentas por cobrar.
- Gestión efectiva de carteras de créditos y cobros en diversos sectores económicos.

- Supervisión del cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa.
- Implementación de estrategias para la recuperación de créditos en mora.