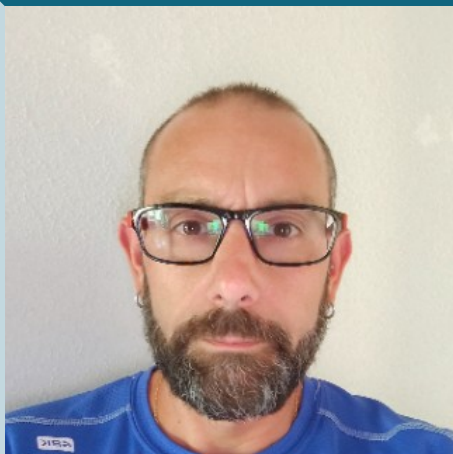


Gorka Landa Barcenilla



Asistente de ventas con excelentes dotes para la atención al cliente y la resolución de conflictos. Hábil en la gestión de procesos comerciales de principio a fin. Busco un puesto de trabajo en el cual afianzar estas aptitudes y crecer profesionalmente. Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia profesional y un sólido conocimiento del sector. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro.

Persona versátil y capaz de simultanear varias tareas. Con amplia experiencia en entornos laborales en los que se valora el compromiso y la capacidad de trabajar en equipo. Me caracterizo por mi dinamismo, proactividad y entusiasmo. Poseo buenos conocimientos digitales. Busco desarrollarme profesionalmente. Profesional con una excelente capacidad de organización y amplia experiencia profesional. Me caracterizo por ser una persona muy trabajadora, y por ofrecer una buena atención al cliente, incluyendo la solución de posibles incidencias. En busca de una nueva oportunidad laboral con la que desarrollar mi carrera.

CONTACTO



Gordóniz Kalea, 72, 4 Exterior D
48002 Bilbao Bizkaia



627179039



gorkalanda1980@gmail.com



23/03/1980



Española



DNI : 78903219V



Casado

APTITUDES

- Servicio al cliente
- Gran capacidad de adaptación
- Paciencia y simpatía
- Excelente atención al cliente
- Perseverancia
- Organización de tareas
- Consecución de objetivos
- Puntualidad y compromiso
- Control de stock
- Trato amable y profesional

FORMACIÓN

Técnico superior en administración y gestión de empresas : Economía , 2001
IES ESKURTZE BHI - Bilbao

First Certificate inglés E.O.I Bilbao: Idiomas, 07/1999
E.O.I. Escuela Oficial Idiomas Bilbao - Bilbao , Vizcaya

HISTORIAL LABORAL

Dpto. Comercial y Logística 04/2003 - Actual
Inderra Automatismos - Basauri, Vizcaya

- Fidelización de clientes y seguimiento constante por teléfono, correo electrónico.
- Realización de prospección, seguimiento de ofertas realizadas.
- Información a los clientes sobre los productos y servicios de la empresa.
- Resolución cordial y eficiente de las reclamaciones y problemas de los clientes.
- Realización de un seguimiento posventa personalizado y atento.
- Negociación de contratos con clientes y proveedores para asegurar términos ventajosos.
- Asistencia al cliente en la selección de productos y servicios, y durante el proceso de compra.
- Gestión de devoluciones, reclamos o cambios de productos y servicios.