

TATIANA

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS, COACHING



PERFIL

Llevo alrededor de 14 años en el departamento comercial recopilando diferentes tipos de experiencias que me han brindado un crecimiento profesional y personal. Desempeñando diferentes roles, desde la venta directa al cliente, creación de convenios empresariales, captación telefónica, así como también la gestión y dirección de personas. En este tiempo, he identificado que dentro de mis habilidades mas relevantes esta el impulso por ayudar a los demás a creer, crear y crecer. Para las empresas mi mayor aportación esta en lo resolutiva que soy, buscando siempre la mejor estrategia que impulse el crecimiento, consecución y superación de los objetivos estipulados.

EXPERIENCIA LABORAL

ASESORA ACADEMICA Y ADMISIONES

Grupo educativo CEF-UDIMA, Madrid

- Manejo de la cartera de clientes asignada. Atención y seguimiento de todos los leads de forma estructurada y conforme al proceso comercial vigente.
- Escucha activa, empática, planificar y gestionar de manera óptima el tiempo, agendar, entrevistar y hacer el respectivo acompañamiento al candidato.
- Buen manejo de Excel y del CRM

ASESORA ACADEMICA

EUDE Business School, Madrid

- Control en la gestión diaria para una buena planificación y organización del día a día.
- Entrevista individuales con los posibles candidatos para conocer sus necesidades y así mismo, brindar la asesoría solicitada.
- Venta y consecución de objetivos individuales y grupales.

JEFE DE EQUIPO

EDP, Madrid

- Coordinación, dirección de la fuerza comercial para cada stand.
- Captación de clientes usando diferentes estrategias de abordaje.
- Seleccionar, capacitar y acompañar a los asesores en el proceso de venta.

CONSULTOR FINANCIERO

Metlife, Colombia

- Captación de nuevos clientes potenciales usando diferentes estrategias comerciales.
- Asesorías financieras en brecha pensional, seguros de vida, ahorros e inversiones a corto, mediano y largo plazo.
- Mantenimiento de cartera, rotación y consolidación de pagos.

DIRECTOR DE VENTAS | LEADER COACHING

Seguros Bolívar S.A, Colombia

- Selección, capacitación y entrenamiento del equipo comercial.
- Planeación y consecución de estrategias comerciales para la captación de nuevos clientes y mantenimiento de los existentes.
- Seguir, analizar y mejorar los procesos internos, protocolos y métricas diarias (KPIs).
- Informar de forma ordenada y estructurada la gestión del equipo, estrategias y planes para el cumplimiento de los objetivos.

EDUCACIÓN

MÁSTER DESARROLLO DIRECTIVO Y LÍDER COACH
EUDE BUSINESS SCHOOL | MADRID | 2019 - 2020
PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
COLOMBIA | 2012 - 2018
TECNÓLOGA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
COLOMBIA | 2007 - 2011

HABILIDADES PROFESIONALES

Generación de Estrategias para la Transformación Organizacional
PNL
Habilidades Directivas
ERI- CCV

HABILIDADES PERSONALES

Trabajo en Equipo
Creatividad e Innovación
Aprendizaje Continuo
Orientación a las Personas
Orientación al Logro
Comunicación Asertiva
Capacidad de Adaptación
Persistencia
Empatía

CONTACTO

Ciudad: Madrid, España
Código postal: 28054