



Angela Maria

Soy especialista en el área comercial, con experiencia en ventas tanto telefónicas como presenciales. Me destaco por mi capacidad para conectar con los clientes, entender sus necesidades y ofrecerles la mejor solución. La escucha activa y la empatía son mis principales herramientas para generar confianza, cerrar ventas y fidelizar clientes. Además, me adapto fácilmente a diferentes perfiles y siempre estoy enfocado en alcanzar resultados.



Valdemoro

experiencia

febrero 2025 actualidad · 1 mes

Kasaurbana

Asesora Comercial

Captación para venta y alquiler de viviendas, Asesoramiento por medio de una reunión concertada.

junio 2024 septiembre 2024 · 3 meses

Majorel (Teleperformance)

Teleoperadora retención y fidelización

Retención de clientes, brindándoles mejores propuestas en su tarifa actual para evitar que se dieran de baja en los servicios adquiridos, dentro de mis funciones estaba también la venta cruzada. Ofrecíamos móviles, ordenadores, televisores, patinetes etc. todas las llamadas eran entrantes, se trabajaba bajo objetivos y tiempo.

marzo 2022 diciembre 2023 · 1 año 9 meses

Fondo Nacional del Ahorro

Asesor Académico

Asesor crédito educativo y formación profesional en el exterior, se realizaba mediante llamadas salientes de la base de datos de la empresa, ya que estos buscaban el web y se les contactaba, se realizaba un análisis de sus preferencias, objetivos de la persona para poderle ofrecer lo más acorde a su perfil.

marzo 2020 enero 2022 · 1 año 10 meses

Banco Bogotá

Asesora Comercial

Atender a los clientes que llegaban a la oficina en búsqueda de algún tipo de producto en específico para invertir su dinero o para solicitar algún tipo de crédito dependiendo de sus circunstancias. Al identificar sus necesidades se podía realizar una venta cruzada, con diferentes seguros que el banco ofrecía o también un crédito fuera hipotecario, personal o préstamo nómina. Encargada de apertura y cierre de la oficina cuando la Directora no se encontraba en ella.

junio 2011 noviembre 2020 · 9 años 5 meses

Bancolombia

Cajera principal

Recepción y entrega de dinero, custodia de caja fuerte del banco, manejo de ATH (cajero automático), atención al cliente tanto presencial como telefónica, venta cruzada de portafolio del banco como: seguros de vida, seguros para mascota, CDT, Fiducias, tarjeta de crédito, cuenta de ahorro y corriente, créditos personales, créditos de vehículo y hipotecario. Bajo mi cargo tenía cinco personas quienes eran los cajeros auxiliares.

Estudios

Ciclo Formativo Grado Medio
universidad Tecnológico de Antioquia, febrero 2010 - noviembre 2013 · 3 años - 9 meses

Tecnóloga en Gestión Comercial

Ciclo Formativo Grado Medio
Universidad Tecnológico de Antioquia, febrero 2010 - noviembre 2013 · 3 años - 9 meses

Tecnóloga en Gestión Comercial

Bachillerato
Colegio Empresarial, febrero 1996 - noviembre 2002 · 6 años - 9 meses

técnico empresarial

habilidades

- Respeto
- agilidad en aprendizaje
- empatía
- resiliencia
- trabajo en equipo

otros datos

- Vehículo propio
- Carnet de conducir: B