

Katalina Stephany

Ciudadanía Italiana – Pasaporte + NIE

Dirección: Alicante

Cod Postal: 03005



Soy Psicóloga con amplia experiencia en ventas, servicio al cliente y manejo de personal.

Mi enfoque proactivo, carisma y pasión por las ventas me han permitido destacarme en diversos roles comerciales. He demostrado habilidad para incrementar las ventas, fidelizar clientes y liderar equipos hacia el logro de objetivos empresariales. Mi capacidad para comprender y atender las necesidades de los clientes, junto con una comunicación efectiva y estratégica, asegura resultados positivos y sostenibles para las organizaciones con las que colaboro.

FORMACION ACADEMICA

- **Psicología** (Egresada en proceso de grado, con formación diplomado)
 - Fundación Universitaria del Área Andina, Virtual
- **Bachiller**
 - Corporación Técnica del Oriente, Barranquilla

Cursos y Certificaciones

- **Salud Ocupacional**
 - SENA, Barranquilla
- **Administración de Recursos Humanos**
 - SENA, Barranquilla

Idiomas

- **Español:** Natal
- **Inglés:** B1 (Intermedio)

Habilidades Técnicas

- **Programas manejados:**
 - Paquete Office
 - Programas tecnológicos con orientación específica
 - CRM (Oracle, Siebel, Sinergy entre otros)

EXPERIENCIA LABORAL

Oct 2024 – Feb. 2025 ADVANCED IMPROVEMENT

Barranquilla

Cargo ocupado: Líder Comercial

Tareas realizadas:

- **Visión estratégica:** Definir la dirección y los objetivos comerciales a largo plazo, alineándolos con la misión y visión de la empresa. Un buen líder comercial establece una estrategia que guía al equipo hacia el éxito.
- **Gestión de equipos:** Dirigir, motivar y coordinar al equipo de ventas o comercial. El líder debe ser capaz de identificar las fortalezas de cada miembro y fomentar la colaboración para alcanzar los objetivos.
- **Toma de decisiones:** Evaluar datos y resultados para tomar decisiones informadas sobre la dirección comercial, ajustes en las estrategias o inversiones. Esto también implica la resolución de problemas y la adaptación a cambios del mercado.
- **Desarrollo de relaciones:** Fomentar y mantener relaciones clave con clientes, proveedores y otras partes interesadas. Esto puede incluir negociaciones, manejo de cuentas clave o colaboración con otras áreas de la empresa.

Jun 2023 – Jul 2024. SIIGO S.A.

Barranquilla

Cargo ocupado: Ejecutivo Comercial

Tareas realizadas:

- Asesoramiento especializado y venta de software contable, facturación electrónica, nómina electrónica y sistemas POS a empresas de diversos sectores.
- Identificación de necesidades específicas de los clientes y presentación de soluciones personalizadas mediante demostraciones y pruebas de productos.
- Visita a empresas para fidelizar y expandir la cartera de clientes, realizando demostraciones del producto y asegurando una adecuada implementación.
- Coordinación y seguimiento integral del proceso de ventas, desde la cotización inicial hasta el soporte post-venta.
- Colaboración estrecha con el equipo técnico para garantizar la satisfacción del cliente y resolver cualquier inconveniente técnico de manera efectiva.

Logros:

- Aumento del 20% en las ventas trimestrales de software contable mediante estrategias de upselling y cross-selling.
- Implementación exitosa de un nuevo sistema de seguimiento de clientes, mejorando la retención y satisfacción del cliente en un 15%.

Oct 2022 – Jun 2023 IZA MED SPA

Barranquilla

Cargo ocupado: Ejecutiva Integral

Tareas realizadas:

- Recepción de pacientes y manejo de agenda, asegurando una organización eficiente y atención personalizada.

- Atención al cliente para resolver inquietudes e inconformidades.
- Ventas y promoción de paquetes/servicios a través de chat, teléfono y de manera presencial.
- Mantenimiento de niveles óptimos de satisfacción del cliente y apoyo en el cumplimiento de indicadores de servicio.

Logros:

- Aumento del 25% en las ventas de paquetes de servicios mediante estrategias de marketing digital.
- Reducción de las quejas de los clientes en un 30% mediante la implementación de un nuevo sistema de gestión de quejas.

Jun 2020 – Jul 2022 QENTA

Barranquilla

Cargo ocupado: Asesor Comercial Líder

Tareas realizadas:

- Asesoramiento personalizado y venta consultiva de software contable y soluciones de facturación electrónica a clientes corporativos y PYMEs.
- Planificación y ejecución de estrategias de ventas para alcanzar y superar los objetivos mensuales y anuales de ventas.
- Gestión completa del ciclo de ventas: desde la prospección inicial hasta el cierre de contratos y la post-venta.
- Capacitación y entrenamiento a clientes en el uso eficiente de los productos, asegurando una óptima integración y satisfacción del cliente.

- Fidelización y seguimiento continuo de la cartera de clientes, asegurando relaciones a largo plazo y recomendaciones.

Logros:

- Incremento del 35% en la base de clientes mediante estrategias de prospección y visitas personalizadas.
- Reconocimiento como "Asesor del Mes" múltiples veces por cumplimiento y superación de objetivos de ventas.

Sep 2019 – Mar 2020 FALABELLA

Bogotá

Cargo ocupado: Ejecutiva Comercial

Tareas realizadas:

- Comercialización y promoción de productos bancarios de la empresa.
- Prospección y búsqueda de clientes potenciales a nivel corporativo y personal por medio de visitas a clientes de manera externa o visitación de colegios y CAIs de la policía nacional en búsqueda de libranzas.
- Seguimiento de clientes, lograr cierres de contratos, alcanzar objetivos y metas de ventas establecida

Logros:

- Aumento significativo en la cartera de clientes corporativos mediante estrategias de prospección efectivas.
- Superación constante de las metas de ventas establecidas.

Jul 2016 – Jun 2019 TIGO – COLOMBIAMOVIL

Barranquilla

Cargo ocupado: Asesor Venta, Servicio y Retención

Tareas realizadas:

- Asesorar a clientes y usuarios, ofreciendo información completa, precisa y oportuna.
- Cumplir con los indicadores comerciales de pospago, RGU y prepago mes a mes, así como realizar estrategias comerciales para alcanzar los objetivos.
- Dar cabal cumplimiento de todos los procesos, procedimientos, políticas y manuales de la compañía.
- Reportar diariamente los cierres y arqueos de cajas correspondientes a las transacciones realizadas en el día.
- Recibir, radicar y gestionar PQRS en los sistemas de información de la empresa dentro de los plazos definidos para evitar vencimientos y sanciones por parte de los entes de control.

Logros:

- Reducción del 20% en el tiempo de respuesta a PQRS mediante la implementación de nuevas prácticas de gestión.
- Incremento del 15% en las ventas de servicios de pospago gracias a estrategias de retención y fidelización de clientes.

