



Beatriz Castellanos, Representante de ventas

CIUDAD DE MÉXICO, CDMX, 06020, MÉXICO --
email@email.com

DETALLES

Balderas, Colonia Centro,
Centro, Cuauhtémoc
Ciudad de México,
CDMX, 06020, México
+525541708800

FECHA / LUGAR DE
NACIMIENTO

06/12/1993
México

PERMISO DE
CONducir

A

PERFILES SOCIALES

[LinkedIn](#)

COMPETENCIAS

SAP

SalesForce

Marketing estratégico

Estrategias de ventas

Habilidades de
Negociación

Comunicación verbal

Servicio al cliente

Trabajo en equipo

IDIOMAS

Español

Inglés

PERFIL

Representante de ventas con 3 años de experiencia, con grandes habilidades de negociación y acostumbrada a trabajar en equipo. Con un historial comprobado de exceder objetivos y aumentar el volumen de ventas y la presencia de la empresa, desarrollando relaciones duraderas y efectivas con los clientes. Conocimientos en márketing estratégico, técnicas de ventas, SAP y SalesForce.

EXPERIENCIA LABORAL

Representante de ventas, Seguros Azteca

Ene 2018 — Presente, Ciudad de México, CDMX

Representante de ventas en una compañía de seguros mexicana, logrando un aumento de las ganancias en un 5% en los primeros 6 meses. Galardonada con el trofeo "Vendedora del año" por realizar consistentemente ventas superiores al promedio durante el año 2019. Mis actividades diarias incluyen:

- Analizar las necesidades específicas de los clientes a través de encuestas cuidadosas.
- Desarrollar estrategias que agilizan los procesos de ventas.
- Fomentar relaciones sólidas con clientes y asociados estratégicos, para elevar el conocimiento de la marca a través de estrategias de márketing.
- Tratar con las consultas y quejas de los clientes.
- Dupliqué la base de clientes en 15 meses, al investigar la ventaja competitiva mientras me enfocaba en las posibles necesidades del cliente.

Vendedora, Seguros El Roble

Ene 2017 — Ene 2018, Ciudad de México, CDMX

- Realicé llamadas a nuevos clientes potenciales para aumentar la cartera actual.
- Proporcioné un excelente servicio al cliente en todo momento.
- Respondí las preguntas e inquietudes de los clientes lo mejor que pude.
- Contabilización de todas las operaciones diarias realizadas. Ventas, informe regular, racionalización del proceso de venta, servicio al cliente.
- Ayude a aumentar la retención de clientes en un 15%.
- Trabajé con la misión de la empresa en mente y serví como una parte dedicada y entusiasta del equipo de ventas.
- Atendí inmediatamente las quejas de los clientes, trabajé para resolverlo de la manera más rápida posible y proporcioné reembolsos cuando era necesario.

EDUCACIÓN

Universidad Nacional Autónoma de México, Marketing

Ene 2017 — Presente, Ciudad de México, CDMX

In Company, Curso Técnicas efectivas de ventas

Ene 2019 — Abr 2019, Ciudad de México, CDMX

El Colegio de México, Bachillerato

Ene 2010 — Oct 2011, Ciudad de México, CDMX