



Beatriz Castellanos

Representante de ventas

DIRECCIÓN

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

TELÉFONO

+525541708800

EMAIL

email@email.com

FECHA / LUGAR DE
NACIMIENTO

06/12/1993 / México

PERMISO DE
CONDUCIR

A

LINKS

[LinkedIn](#)

01 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 marketing estratégico, técnicas de ventas, SAP y Salesforce.

02 EXPERIENCIA LABORAL

Ene 2018 — Presente

Ciudad de México, CDMX

Representante de ventas en Seguros Azteca

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 marketing.
- 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.

Ene 2017 — Ene 2018

Ciudad de México, CDMX

Vendedora en Seguros El Roble

- 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.

03 EDUCACIÓN

Ene 2017 — Presente
Ciudad de México, CDMX

Universidad Nacional Autónoma de México

Marketing

Ene 2019 — Abr 2019
Ciudad de México, CDMX

In Company

Curso Técnicas efectivas de ventas

Ene 2010 — Oct 2011
Ciudad de México, CDMX

El Colegio de México

Bachillerato

04 COMPETENCIAS

SAP ●●●●●
SalesForce ●●●●●
Marketing estratégico ●●●●●
Estrategias de ventas ●●●●●

Habilidades de Negociación ●●●●●
Comunicación verbal ●●●●●
Servicio al cliente ●●●●●
Trabajo en equipo ●●●●●

05 IDIOMAS

Español ●●●●●

Inglés ●●●●●