



Beatriz Castellanos

Representante de ventas

Balderas, Colonia Centro, Centro, Cuauhtémoc, Ciudad de México, CDMX,
06020, México
+525541708800 · email@email.com

🔗 [LinkedIn](#)

Fecha / Lugar de nacimiento

06/12/1993, México

Permiso de conducir

A

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, Ciudad de México, CDMX

Enero 2018 — Presente

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, Ciudad de México, CDMX

Enero 2017 — Enero 2018

- 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

Marketing, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, CDMX

Enero 2017 – Presente

Curso Técnicas efectivas de ventas, In Company, Ciudad de México, CDMX

Enero 2019 – Abril 2019

Bachillerato, El Colegio de México, Ciudad de México, CDMX

Enero 2010 – Octubre 2011