



# Beatriz Castellanos

REPRESENTANTE DE VENTAS

## Detalles

Balderas, Colonia Centro, Centro, Cuauhtémoc, Ciudad de México, CDMX, 06020, México  
+525541708800  
[email@email.com](mailto:email@email.com)

PERMISO DE CONDUCIR

A

FECHA / LUGAR DE NACIMIENTO

06/12/1993

México

## 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 marketing 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 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.

### 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