

BEATRIZ CASTELLANOS

REPRESENTANTE DE VENTAS

INFO

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

PERFILES SOCIALES

[LinkedIn](#)

COMPETENCIAS

SAP

● ● ● ● ● ●

SalesForce

● ● ● ● ● ●

Marketing estratégico

● ● ● ● ● ●

Estrategias de ventas

● ● ● ● ● ●

Habilidades de Negociación

● ● ● ● ● ●

Comunicación verbal

● ● ● ● ● ●

Servicio al cliente

● ● ● ● ● ●

Trabajo en equipo

● ● ● ● ● ●

IDIOMAS

Español

● ● ● ● ● ●

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

Ene 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

Ene 2017 — Ene 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

Ene 2017 — Presente

Inglés



Curso Técnicas efectivas de ventas, In Company

Ciudad de México,
CDMX

Ene 2019 — Abr 2019

Bachillerato, El Colegio de México

Ciudad de México,
CDMX

Ene 2010 — Oct 2011