

DANIELA CALDERON MILLAN

Ejecutiva de ventas

Soy una persona que se esfuerza en todo momento por garantizar la satisfacción del cliente. Cuento con amplia experiencia en ventas y atención al cliente. Y un sólido conocimiento de acero, panel y revestidos. Tengo facilidad para trabajar tanto en equipo como de forma independiente, según las necesidades. Busco la oportunidad de demostrar mi valía en una empresa de futuro.

Experiencia

Perfil

Edad

23 años

Email

dstrabler28@gmail.com

Teléfono

56-3284-0294

Habilidades

- ✓ Orientación al cliente
- ✓ Registro de ventas
- ✓ Venta cruzada
- ✓ Facilidad de palabra

Educación

2014-08 / **BACHILLERATO**

2017-07

EPOEM 52, Edo. De Mex.

Ejecutivo de ventas

2018-02 /

CLAVOS NACIONALES, Edo de Mex.

- Seguimiento y fidelización de la cartera de clientes asignada.
- Asesoramiento y negociación con clientes.
- Comunicación con clientes para comprender mejor sus necesidades y recomendar soluciones adecuadas a sus problemas.

2019-05 /

Ejecutivo de ventas

2019-12

GRUPO LARESGOITI S.A. DE C.V., Edo de Mex

- Negociación de precios y cierre de ventas de manera presencial y online.
- Programación de visitas con clientes y venta telefónica de los diferentes productos.

Auxiliar administrativo

2020-02 /

CONSTRUCTORA CDMO, Edo de Mex

2020-12

- Gestión de pedidos, relación con proveedores y control de la facturación.
- Archivo, organización y actualización de bases de datos y documentación en formato físico y digital.
- Organización de la logística de la oficina para hacer un seguimiento de los suministros, recursos e inventario.
- Elaboración de licitaciones, cotizaciones, órdenes de compra y facturación.

2021-04 /

Ejecutivo de ventas

2022-07

COMERCIALIZADORA DIPACERO, Edo de Mex

- Comunicación con clientes para comprender mejor sus necesidades y recomendar soluciones adecuadas a sus problemas.
- Colaboración con el resto del equipo para la búsqueda y aplicación de soluciones y estrategias de venta innovadoras.
- Presentación de reportes de avance de ventas anuales.
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas en los clientes existentes.
- Asesoramiento y negociación con clientes.
- Análisis de la competencia y elaboración de informes periódicos.
- Recuperación de clientes y resolución de incidencias con la máxima agilidad.