

GUSTAVO A MADERO Tecpan • de Galeana , 07510, Mexico City

5517025584

cynthia.berenice.vazquez@gm ail.com

19-09-82

RESUMEN PROFESIONAL

Persona comunicativa, amable y capaz de adaptarse a cada situación. Busco una oportunidad laboral en la que demostrar mi compromiso y capacidad de trabajo. En mis empleos anteriores siempre he destacado por mi buena productividad y mi capacidad de aprender rápidamente.

APTITUDES

- Organizar el trabajo
- Comunicar los objetivos
- Conectar el trabajo con el contexto
- Solucionar los problemas que surjan
- Motivar a los miembros del equipo para lograr sus objetivos
- Desarrollar las fortalezas de los miembros del equipo e identificar las áreas a mejorar
- Representar y defender los intereses y necesidades del equipo

Cynthia Berenice Vázquez Sauballet

HISTORIAL LABORAL

Julio 2012 - Diciembre 2020

JEFE DE TELEMARKETING REFACCIONARIA MODERNA | Ecatepec, MEX

- Dirección y supervisión de las personas a cargo.
- Trabajo en equipo para cumplir los objetivos de la empresa.
- Venta y servicio al cliente.
- Captación de nuevos clientes e incremento de las ventas.
- . Actualización de la base de datos de la empresa.
- Atención personalizada al cliente.
- . Cumplimiento eficaz de las tareas asignadas.
- Realización de las tareas administrativas propias del puesto.

Noviembre 2011 - Junio 2012

CAJERA VENDEDORA SERVICIOS ESPECIALIZADOS | Ciudad de México, CMX

- Cobro de productos en metálico o con tarjeta bancaria, y arqueos de caia diarios.
- Gestión de cambios y quejas, dando una solución rápida y eficaz al cliente.
- Orientación al cliente y asistencia en la compra de productos.
- Gestión de inventarios, trato con proveedores y recepción y organización de productos.
- Explicación a los clientes sobre las características y los beneficios de los productos y servicios ofrecidos.
- Uso de la caja registradora para tramitar las compras de los clientes, procesar los pagos y emitir los recibos correspondientes.

Abril 2003 - Noviembre 2006

Vendedora DUFRY MEXICO | Ciudad de México, CMX

- Atención y asesoramiento a los clientes asegurando un servicio de calidad.
- Cumplimiento de los objetivos comerciales marcados por la dirección.
- Controlar de las ofertas y promociones que se llevan a cabo.
- Uso de la caja registradora para tramitar las compras de los clientes, procesar los pagos y emitir los recibos correspondientes.
- Impulso de las ventas mediante una actitud proactiva, comunicación persuasiva y habilidades de escucha.
- Colocación de productos en los estantes de manera visualmente atractiva para incentivar las ventas.
- Tramitación de cambios o devoluciones de acuerdo con las políticas de la empresa.
- Comunicación a los clientes sobre promociones, descuentos y ofertas especiales.

2002

COLEGIO LATINOAMERICANO DE MEXICO, Naranjo 151, Sta María la Ribera, Cuauhtémoc, 064

- Estudios primarios finalizados.
- Estudios de Secundaria finalizados.
- Estudios incompletos [Certificado en tramite].

DIPLOMAS

• CURSO DE CONTABILIDAD