



**ESCRIBIR EL NOMBRE DEL TEMA
O CASO PRÁCTICO**

MAQUETACION DEL PORTAFOLIO PERSONAL

Elaborado por:
ALEXANDRA KARINA RIVERO
ESTEBAN

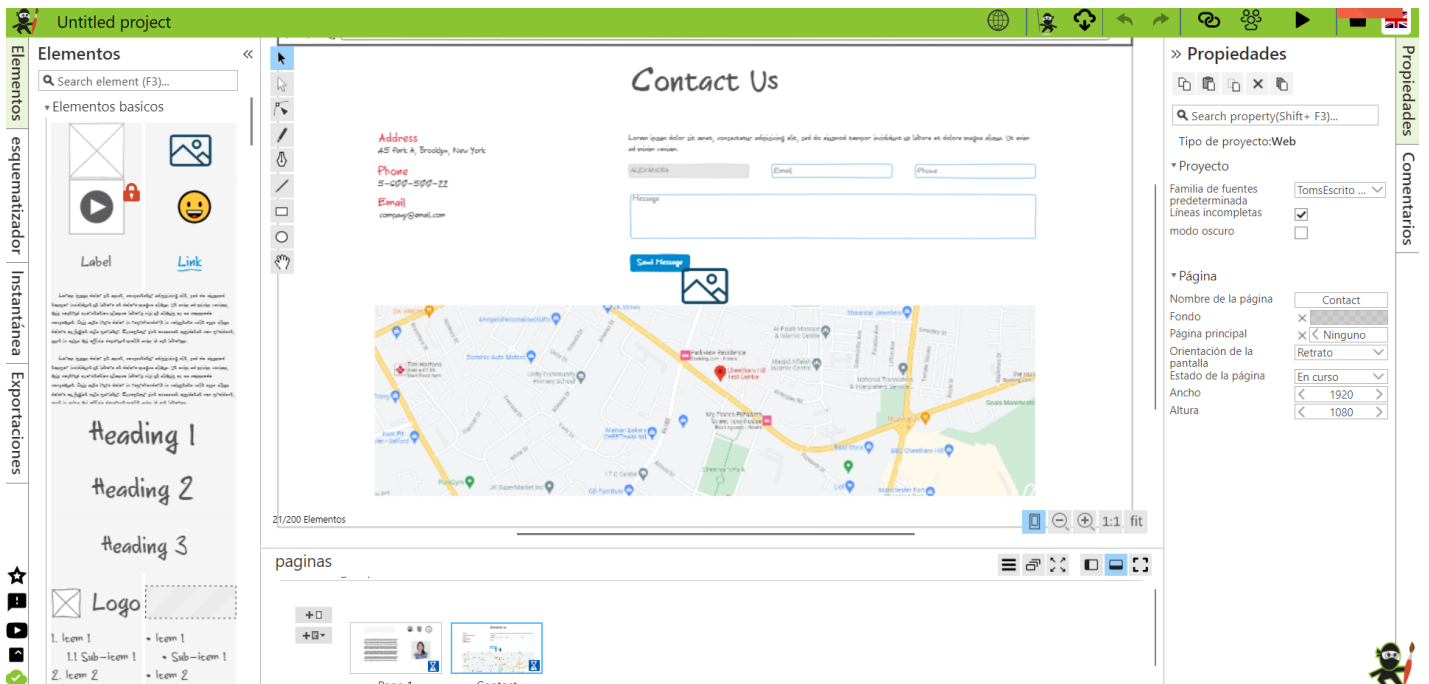
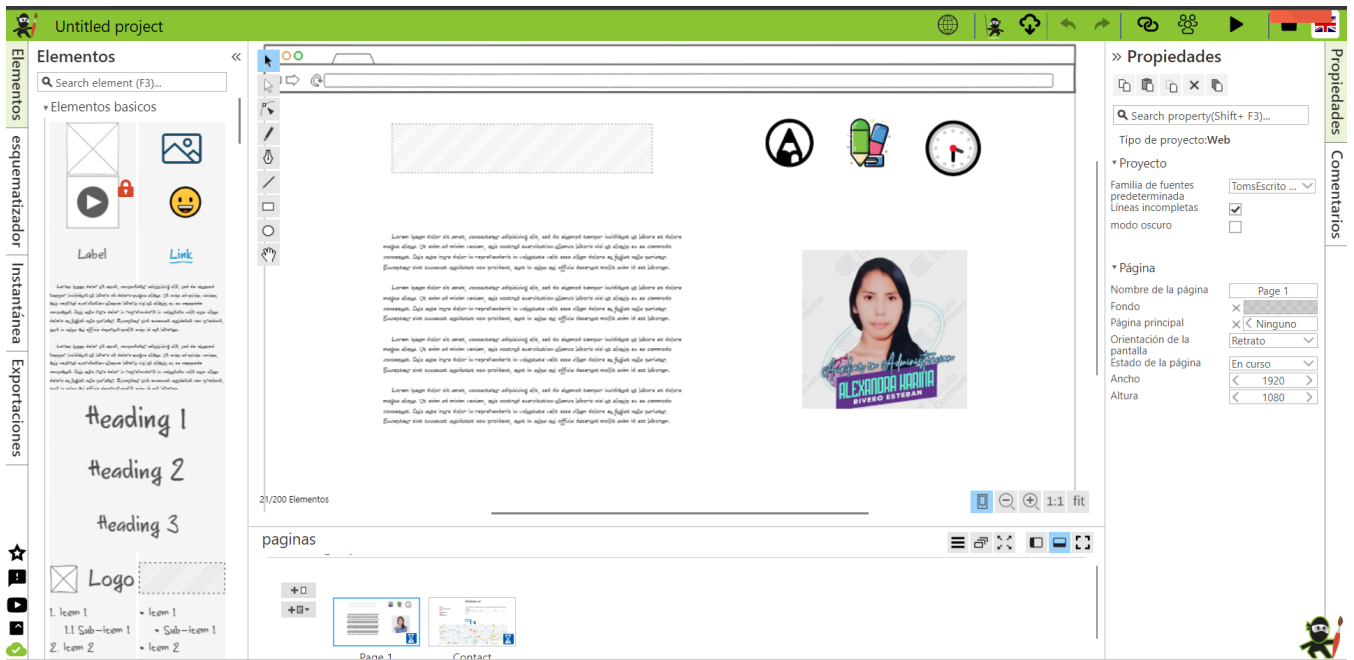
Solicitado por:
Fiorella Maricela Rodriguez Iparraguirre

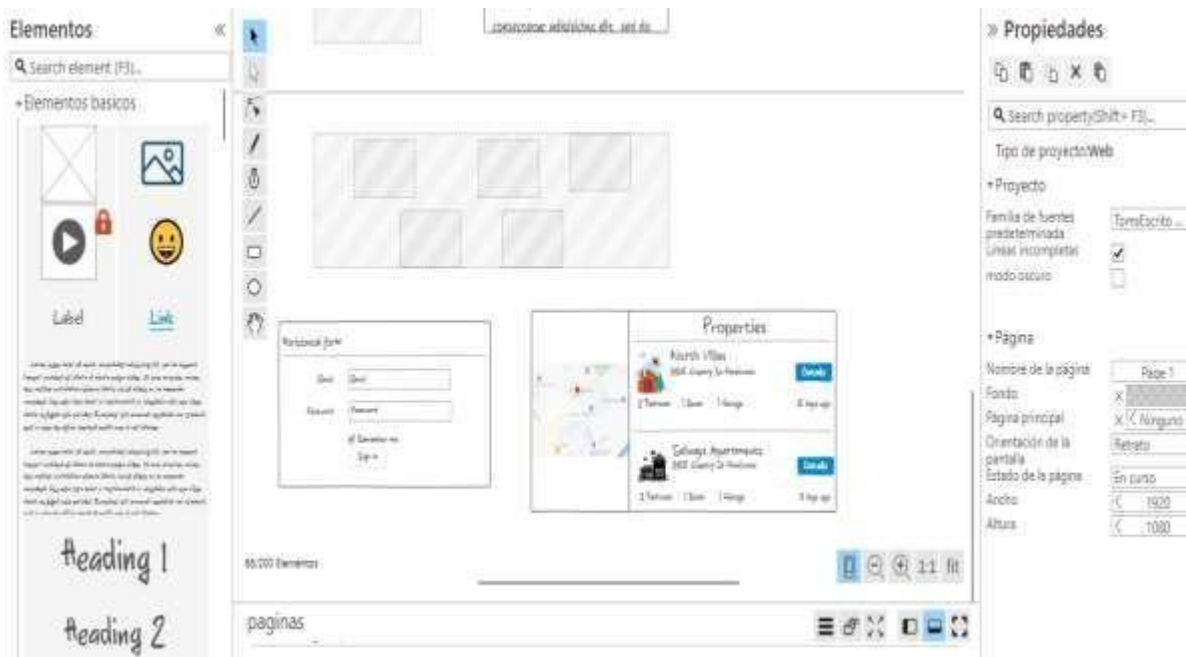
Huancayo, 2023

DESARROLLAR EL CASO PRACTICO PROPUESTO

MAQUETACIÓN

ENLACE: <https://ninjamock.com/s/F175RLx>





ENLACE GITHUB <https://github.com/KARINA1402/Portafolio-web/upload/main>

PORTAFOLIO WEB



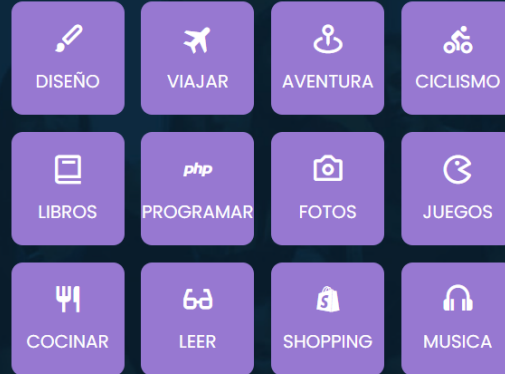
Sobre Mí

Hola, soy ALEXANDRA. Comprometida con el desarrollo de equipos de alto rendimiento y la mejora continua de los procesos de ventas. Busco una posición desafiante para aplicar mis habilidades en un entorno innovador y contribuir al crecimiento de una empresa orientada al éxito.

Mis Datos Personales

Signo Zodiacal	Geminis
Cumpleaños	14-06-1999
Celular	+51 994195853
Email	alexandrariveroesteban@gmail.com
Dirección	Jr. Mz b lt 13 asoc los sauces carabaylo
Estudios	Instituto Continental - Huancayo
Carrera	Desarrollo de Sistemas de Información
Empresa	COVISAN
Area	Ventas
Cargo	Coordinadora de Ventas
Cargo	Auxiliar en Administración de Empresas

Mi hobby



MI EDUCACIÓN Y EXPERIENCIA LABORAL

Mi Educación

Superior Técnico

Instituto Continental

Desarrollo de Sistemas de Información

2021 - 2023

capaz de implementar servicios relacionados a las tecnologías de información a nivel de usuario y empresarial, dentro de un entorno de trabajo ágil y visionario.

Superior Técnico

Instituto Continental

Diseño Gráfico Publicitario

2018 - 2021

profesional técnico en Diseño Gráfico tendrás las aptitudes para crear, proponer y aplicar mensajes y códigos visuales de manera efectiva e innovadora. Podrás producir piezas gráficas aplicando los fundamentos del diseño y técnicas de dibujo e ilustración.

Mi Experiencia Laboral

Coordinadora de Ventas

COVISAN

2020 - 2023

Dirigí un equipo de ventas de 30 miembros, logrando un aumento del 89% en las ventas durante mi mandato.

Desarrollé e implementé estrategias de ventas efectivas que resultaron en un aumento del 91% en los ingresos anuales.

Lideré la formación y desarrollo continuo del equipo, mejorando las habilidades de venta y la satisfacción del cliente.

Establecí relaciones sólidas con clientes clave, garantizando una retención del 90% y la generación de ventas recurrentes.

Habilidades: Liderazgo de Equipos | Estrategias de Ventas | Desarrollo de Clientes | Negociación y Cierre de Ventas | Análisis de Datos y Informes | Gestión de Relaciones con Clientes (CRM) | Comunicación Efectiva Resolución de Problemas

Cursos: Administración, ofimática, habilidades blandas, español

CONTACTA CONMIGO



Lo invito a llenar ésta solicitud de información para poder contactarlo a la brevedad y brindarle toda la información necesaria.

Ubícame



Ingresa Tú Nombre

Ingresa tu Número de Celular

Ingresa Tu Asunto

Escriba aca tu Mensaje

