

## **Vania Correa Rosales**

Las Codornices, 10915, Santiago de Chile RM

+569 6643 4726 / [vaniacorrearosales@gmail.com](mailto:vaniacorrearosales@gmail.com)

Fecha de nacimiento: 23-12-1999 / chilena / Cédula de Identidad: 20. 148.515-0

### **Resumen Laboral**

Soy una persona capaz de garantizar unos elevados niveles de satisfacción del cliente. Con experiencia en establecimientos enfocados en venta y contacto con clientes y un sólido conocimiento de los productos ofertados. Capaz de colaborar con los compañeros de trabajo para proporcionar un excelente servicio. Disfruta trabajando en entornos dinámicos y en contacto con el público. Capaz de realizar las tareas generales como atención a clientes con amabilidad, respeto y sobre todo buena dicción. Con competencias tecnológicas e interpersonales. Estudiante de psicología, con un gran interés en habilidades sociales y comunitarias, desarrollo de trabajo en equipo. Con capacidad para aprender y aplicar mis conocimientos al ámbito profesional. En busca de una oportunidad laboral en la que desarrollar mis habilidades y adquirir experiencia.

Disponibilidad inmediata.

### **Formación**

**Cursando pregrado de Psicología:** Ciencias Sociales y Humanidades.

Universidad Autónoma de Chile – Santiago, RM.

**Enseñanza media completa:** Científico-Humanista, 12/2018.

Liceo Christa McAuliffe – Santiago, RM.

Historial Laboral

**Asistente de ventas,** 01/2018 – 05/2018

**Fábrica de masas** – Pichilemu, Región del libertador Bernardo O'Higgins.

- Ayuda a los clientes para resolver sus dudas, quejas y peticiones.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.
- Enfoque de ventas consultivo para entender las necesidades y prioridades de los clientes para ofrecerles soluciones de valor.

- Comunicación eficiente con los clientes para garantizar una información adecuada sobre los servicios de la compañía.
- Aplicación de estrategias para fomentar la venta de productos.
- Realización de tareas repetitivas, manteniendo la concentración en todo momento.

**Promotora de Ventas**, 06/2016 – 09/2016

**Agencia Pro Student** – Santiago de Chile, RM.

- Ejecución de estrategias de promoción e impulso de ventas de las unidades comerciales de acuerdo con los criterios establecidos.
- Venta de productos, toma de pedidos y disposición de lo necesario para el pago, entrega y recogida de los productos.
- Negociación de espacios de punto de venta para la realización de exhibición de productos.
- Impulso de la venta de los productos al consumidor final resaltando sus bondades.
- Atención e información al cliente sobre los productos.
- Ofrecimiento de muestras de productos y distribución de catálogos o material publicitario.
- Demostraciones de artículos en venta con el fin de informar a los clientes acerca de sus características y utilización, además de estimular el interés de compra, respondiendo a las preguntas y asesorando sobre el uso de los productos.
- Atención al cliente y resolución de incidencias.

## **Aptitudes**

- Creación de relaciones comerciales
- Mentalidad proactiva
- Capacidad analítica
- Dinamismo y adaptabilidad
- Elaboración de documentación
- Organización y planificación
- Atención al cliente