



Adel Jose Masoud Ugarte

Asistente de ventas versátil y con capacidad para gestionar cualquier departamento de tienda. Experto en gestión y documentación de clientes. Capacidad para aprender y aplicar mis conocimientos al ámbito profesional. En busca de una oportunidad laboral en la pueda desarrollar mis habilidades y adquirir experiencia.

CONTACTO

Arturo Prat 324 , dpto 305
Santiago Centro, Santiago de Chile
RM

+56 9 92010929

Adelmasoudinfo@gmail.com

15/05/1999

Venezolana

RUT: 27.160.139-5

Soltero

APTITUDES

- Metodología de resolución de problemas.
- Excelentes aptitudes de ventas.
- Responsable
- Disciplinado
- Puntual
- Cordial
- Habilidades en Redes Sociales
- Habilidades para edición de material audiovisual
- Capacidad de trabajo en equipo
- Dispuesto a aprender
- Comprometido con el trabajo

FORMACIÓN

Licenciatura en Comunicación Social , En curso
Universidad Arturo Michelena - Edo. Carabobo, Venezuela

Bachiller en Ciencias, 07/2016
Colegio Santa Luisa de Marillac - Edo Carabobo, Venezuela

HISTORIAL LABORAL

Atención al Cliente (Telemarketing, Ventas, etc) 02/2019 Hasta Actual
IGROUP SOLUTION SPA - Santiago de Chile, RM

- Experto en prestar servicio a cuentas ya existentes de forma habitual para maximizar los ingresos.
- Capaz de realizar demostraciones del producto in situ para resaltar sus cualidades, responder las preguntas de los clientes y reorientar las preocupaciones hacia aspectos positivos.
- Adopción de un enfoque de ventas consultivo para entender las necesidades de los clientes y recomendar ofertas pertinentes.
- Identificación de las necesidades de los clientes potenciales y desarrollo de respuestas apropiadas.
- Con habilidades de venta consultiva para comprender y satisfacer las necesidades del cliente.
- Experiencia dando la bienvenida a clientes y ofreciendo asistencia en la selección de artículos, localización de accesorios y proceso de compra.
- Capaz de interactuar con cuentas problemáticas, colaborar en la creación de relaciones duraderas y potenciar las oportunidades de negocio.
- Capacidad para colaborar con clientes, dirección y equipos de ventas para comprender mejor las necesidades de los clientes y recomendar soluciones adecuadas.
- Capacitado para reunirse con representantes de tiendas para potenciar las ventas, reforzando las presentaciones de los productos y empleando publicidad colateral.

Atención al Cliente, Telemarketing 06/2019 Hasta 10/2019
TELEFONIA CLARO C.A. - Santiago de Chile, RM

- Intermediación entre el equipo de telemarketing y el cliente para solucionar cualquier duda o incidencia.
- Redacción de informes de seguimiento relativos a la consecución de objetivos y trabajo realizado por el equipo.
- Contribución al desarrollo de la experiencia del cliente, centrándose en los objetivos de ventas sin perder nunca la visión customer centric.
- Atención a consultas y/o reclamaciones de clientes.
- Control de los procedimientos y de la calidad del servicio.

Asistente de ventas 10/2017 Hasta 12/2017
MI HERMANO Y YO C.A. - Cartagena, Colombia

- Captación de nuevos clientes y gestión de las bases de datos.
- Cierre de ventas.
- Potenciación del proceso de compra del cliente.
- Consecución de los pronósticos de ventas mensuales, trimestrales y anuales.
- Responsable del ciclo de ventas, desde su creación hasta el cierre completo de la venta.