

Fabian Salfate Urquieta

23 años | 19.951.345-1 | +569 64776431 | fabian.salfate@gmail.com

Objetivo Profesional

Estudiante de Tercer año de Ingeniería Civil de la Universidad Católica del Norte, Proactivo y entusiasta y cumplo sistemáticamente los objetivos y retos medibles.

Mi primera experiencia laboral fue en el rubro de comunicaciones en el área de venta intangible, posteriormente realice curso de soldadura al arco lo que me permitió comenzar mi emprendimiento en la fabricación y ventas de escritorios, muebles y estructuras de aceros, paralelamente me dedico a la compraventa de vehículos.

Poseo licencia clase b: 5 años de antigüedad

Licencia clase d: grua horquilla (en tramite)

Educación

ENSEÑANZA MEDIA | 2013 - 2016 | COLEGIO ADVENTISTA

ESCUELA DE FUTBOL | 2017-2018 | SPORT ACADEMY

- Obtengo Beca para Estudiar y jugar en Universidad Jacksonville College de Texas

INGLES | 2018 | TRONWELL SANTIAGO

- Ingles nivel Intermedio- Avanzado, Preparación para Estudiar en EE. UU.

INGENIERIA CIVIL | 2019 | UNIVERSIDAD CATOLICA DEL NORTE

- Cursando el 3 año

CURSOS DE SENCE REALIZADOS EN 2021

- Técnicas de gestión de bodega y logística ID: 1238014685
- Técnicas de prevención de riego ID: 1238015151
- Obras civiles menores

Aptitudes y habilidades

CARACTERISTICAS PERSONALES

- PROACTIVIDAD, ENERGÍA, CONSTANCIA
- AUTONOMÍA
- AUTOMOTIVACIÓN
- EMPATÍA
- TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN
- BUENA DISPOSICIÓN
- ORDENADO Y METÓDICO

VENTAS TANGIBLE – INTANGIBLE

- Venta de servicio internet hogar y tv cable
- Venta Automotriz

SOLDADURA AL ARCO

- fabricación de escritorios, muebles y estructuras de aceros

COMPUTACION

- Conocimiento Intermedio de Microsoft Office
 - Excel – Word-Power Point-Outlook-Team
- MAC OS
- SOFTWARE
 - Autodesk (Diseño y construcción de Ingeniería Civil
 - Autocad
 - Civil 3d

Experiencia Laboral

VENDEDOR | VTR | NOV 2018- ENE 2019

- Venta de los servicios de Internet, Telefónicos y Cables, venta realizada en forma telefónica, puerta a puerta y en puntos de atención.
 - Principales Funciones
 1. Identificar clientes potenciales
 2. Brindarles asesoría para guiarlos en cuál o cuáles son las mejores alternativas que se ajuste a sus necesidades,
 3. Realizar cotizaciones, hacer seguimiento y responder a sus solicitudes, requerimientos e inquietudes
 4. Mantención de clientes e identificar situaciones que puedan poner en riesgo la compra.
 5. Lograr cierres de negocios efectivos
 6. Realizar informes según requerimientos de la gerencia relacionados con el estatus de ventas y tráfico de la Sala de Ventas y la proyección de venta

VENDEDOR | EMPRENDIMIENTO | 2020 A LA FECHA

- Compraventa de vehículos Seminuevos
 - Principales Funciones
 1. Búsqueda y compra de Vehículo, logrando un buen precio para generar un buen margen
 2. Realizar las mantenciones necesarias del vehículo
 3. Seguimiento de procesos de transacción.
 4. Fidelizar y prospectar de nuevos clientes.