

ARIANNE ROJAS RUZ

arianne.rojas.ruz@gmail.com ◆ + 56 9 775 99 495

PERFIL

Profesional con experiencia en el área comercial y ventas. Se destaca por su alta orientación a resultados, proactividad, organización, resolutive, capacidad de análisis y visión estratégica. Cuenta con gran enfoque al cliente, liderazgo, habilidad de adaptarse a diferentes ambientes laborales y por su constante búsqueda de nuevos conocimientos que ayuden a desempeñar de mejor manera su trabajo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GERENTE DE VENTAS
EF EDUCATION FIRST
VIÑA DEL MAR
JUN 2018 - MAY 2019

Encargada de oficina de ventas en Viña del Mar. Alcanzar los objetivos de ventas semanales, mensuales y anuales. Gestión de equipo de venta y mantener motivación para lograr objetivos. Identificar y establecer nuevas oportunidades de negocio realizando análisis de mercado. Gestión de eventos; como reuniones informativas, ferias y presentaciones en toda la V Región.

Logros: generación de nuevos negocios en el segmento escolar, abriendo nuevas oportunidades en colegios, generando potenciales leads.

GERENTE DE VENTAS
EF EDUCATION FIRST
RANCAGUA
AGO 2016 - JUN 2018

Apertura de punto de ventas en Rancagua. identificar y establecer nuevas oportunidades de negocio mediante análisis de mercado y visitas a empresas, colegios y universidades. Lograr cumplimiento de metas junto con el equipo de trabajo.

Logros: crecimiento de 40% de ventas, además de generar nuevas alianzas con colegios.

COORDINADOR
SERVICIO AL CLIENTE
EF EDUCATION FIRST
SANTIAGO
ABR 2016 - AGO 2016

Atención post venta de estudiantes matriculados. Velar por cumplimiento de plan de pagos y responder consultas generales de sus programas. Realizar asesoramiento sobre visas de estudios y presentar otros servicios dentro de sus programas.

Logros: crecimiento en upsell de otros servicios como seguro médico, tickets aéreos para aumentar la rentabilidad.

**COORDINADOR DE
VENTAS
EF EDUCATION FIRST
SANTIAGO
FEB 2014 - ABR 2016**

Venta consultiva de programas de idiomas en el extranjero por llamadas telefónicas y reuniones presenciales. Gestionar base de datos de clientes para alcanzar los objetivos de ventas. Proporcionar un excelente servicio de atención al cliente antes y después de la venta. Además, participación en eventos que fomenten el reconocimiento de la marca y aumenten el interés de los clientes.

Logros: Reconocimiento de Best Seller 2015 de Latinoamerica, participación en Best Seller Summit realizado en Zurich, Suiza.

**ASISTENTE DE KAM
SAMSUNG ELECTRONICS
SANTIAGO
MAR 2012 - ENE 2014**

Manejar cartera de clientes de KAM a nivel nacional. Ingresar órdenes de compras, revisando precios y modelos y seguimiento de despacho. Mantener comunicación constante con los clientes, ofreciendo asistencia en sus compras, sugerir productos y asesorar publicaciones en medios de comunicación. Velar por cumplimiento planificación y metas.

**ASISTENTE DE
AUDITORIA
DELOITTE
SANTIAGO
JUN 2011 - MAR 2012**

Auditar estados financieros de diferentes empresas clasificadas según su giro como "Consumer". Participar en los procesos de inventario. Revisión del control interno de las empresas, verificación de que los procesos establecidos se están llevando a cabo. Conciliación bancaria, confirmaciones de abogados, empresas y clientes relacionados, entre otros.

E D U C A C I Ó N

**INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN /TITULADA 2012
UNIVERSIDAD DE TALCA**

I D I O M A S

**INGLÉS - Nivel intermedio avanzado
NORUEGO - Nivel intermedio**

I N F O R M Á T I C A

**HERRAMIENTAS OFFICE - Nivel usuario
POSEIDON CRM - Nivel usuario
SALESFORCE - Nivel básico**