



Vanina Federici

DESARROLLADORA FRONT END

PERFIL

Hola! mi nombre es Vanina. Te cuento que di mis primeros pasos en el mundo laboral trabajando en servicios al cliente, continuando con experiencias administrativas y comerciales. En el año 2016, me recibí de Coach Ontológico Profesional, por lo que continué desempeñandome en el ámbito del Desarrollo Humano, brindando talleres de liderazgo, capacitación y logro de resultados, liderando equipos de venta, logrando con mis habilidades mejores resultados en equipos de trabajo. Desde mediados del 2019, estoy ampliando mi perfil profesional entendiendo que el mundo está cambiando, por lo que comencé a formarme en Desarrollo Web y Programación, con el objetivo de convertirme en Desarrolladora. En el 2020 inicié formalmente la carrera CoderHouse de Desarrollo Front End, la cual finalicé con una nota de 10 en cada una de sus etapas. Actualmente puedo combinar mis habilidades de Coaching con el desarrollo ya que estoy dando clases particulares de Desarrollo Web, además trabajo como freelancer, desarrollando páginas web, como Tutora de los cursos de CoderHouse y buscando mi primer experiencia laboral en una organización en donde pueda crecer y aprender.-

DATOS PERSONALES

Domicilio
Córdoba Capital

CONTACT

- vanifederici@gmail.com
- 2615111477
- <https://www.linkedin.com/in/vanina-federici/>
- <https://github.com/VaniFederici>

WORK EXPERIENCE

- Desarrollo Front End**
FREE LANCE Ene 2021- Actualidad
En la actualidad, me encuentro desarrollando páginas web como free lancer, además estoy dando clases particulares de Programación y Desarrollo Web, como así mismo, participo como tutora de cursos de Desarrollo Web en Coderhouse, brindando soporte, corrigiendo trabajos prácticos y saneando consultas de los alumnos en la cursada.
- Coaching Profesional**
COACH FACILITADOR Abr 2016- Mar 2020
He capacitado y liderado equipos de venta, colaborando para que obtengan un alto rendimiento en su desempeño, luego de generar espacios de entrenamiento en habilidades blandas y gestión de emociones, pudiendo medir una considerable mejora en sus resultados. He diseñado y dictado talleres de Liderazgo personal, con excelente respuesta por parte del público, que ha manifestado un cambio significativo en su modo de gestionar las emociones y de intervenir en el diseño de acciones para el logro de resultados esperados. Aprendí a publicitar mis productos, presentar propuestas formales a distintas empresas y negociar presupuestos. También en este proceso, aprendí a gestionar la frustración y la ansiedad, dado que emprender es un proceso que requiere mucha paciencia y persistencia.
- Administrativa**
DAMATEC S.A May 2018- Sep 2019
En esta experiencia aprendí a ingresar datos con mucha precisión y velocidad (data entry), adquirí habilidad para gestionar el tiempo y trabajar bajo presión. Al ser una franquicia comercial, cumplí objetivos individuales y grupales. Como equipo logramos los más altos estándares de calidad y excelencia, generando contextos de cooperación y comunicación que nos permitió superar los objetivos y métricas planteadas. Logré mejorar los procesos de carga y auditoría de ventas y aporté con mis habilidades de Coach, para capacitar a los nuevos empleados en el sistema, procesos y software de gestión. Logré un buen equilibrio de comunicación y soporte entre la fuerza de venta, el cliente y los intereses de la compañía, pudiendo hacer un seguimiento de los procesos de venta, velando por la calidad y el éxito de cada gestión.
- Supervisora Comercial**
MOVISTAR Abril 2016-Mar 2018
Me propusieron el desafío de hacerme cargo de un equipo de venta de 6 personas. En dos meses logré triplicar el promedio de ventas por vendedor, y llevé el equipo de 6 personas a 30. Gestioné y dicté capacitaciones poniendo al servicio del equipo mi profesión y mi experiencia, ya que pude distinguir que el resultado de las métricas y productividad, estaba directamente ligado al mundo emocional del equipo y del vendedor. Por lo que trabajé activamente para colaborar con la generación de contextos adecuados para que cada colaborador desarrolle al máximo sus capacidades, logrando así, un equipo de alto rendimiento en un corto lapso de tiempo. El nivel de rotación de mi equipo fue prácticamente nulo, por lo que mi mayor logro, fue colaborar con generar un lugar de trabajo donde las personas son productivas, por que son felices de pertenecer a un equipo de trabajo en el que son valorados como parte de la misión de la compañía.
- Representante de Atención al Cliente**
ALLUS GLOBAL B.P.O CENTER Ene 2007- Abr 2014
En esta etapa laboral tuve que hablar con muchísima gente por día de todas partes del país, por lo que aprendí a escuchar activamente las necesidades y requerimientos de cada cliente, dar una solución y/o respuesta en un breve lapso de tiempo, manejar 6 sistemas distintos a la vez, mientras escuchaba al cliente y diagnosticaba y buscaba la solución a su problema o requerimiento. También aprendí a revertir la disconformidad del cliente, el manejo de emociones, la gestión del tiempo y a trabajar por objetivos. Logré a adaptarme a los cambios, ya que pase mucho tiempo allí, y tuve que aprender sobre los cambios de tecnología que hubieron en dicho periodo, cómo así también, la utilización de software de gestión distintos y capacitaciones cortas con inmediata aplicación.

EDUCATION

- Desarrollo Front End**
CODERHOUSE 2020-2021
- Coach Ontológico Profesional**
INSTITUTO DE APRENDIZAJE TRANSFORMACIONAL 2013-2016
- Derecho**
UNIVERSIDAD CHAMPAGNAT 2007-2011