



ALVAREZ JESICA SILVINA

Edad : 32

San Salvador de Jujuy Teléfono

Personal: 0388 525-0948.

E mail personal:

alvarezjs1990@gmail.com

OBJETIVO

Mejorar continuamente, crecer profesionalmente, y de desarrollarme en a una empresa a la que pueda beneficiar trabajando con dedicación y esmero para cumplir todos los objetivos que sean necesarios.

APTITUDES

- DINAMICA.
- GANAS DE APRENDER.
- INICIATIVA.
- EXELENTE MANEJO DEL EXTRES.
- COMPROMISO.

Experiencia

2018 • Banco BBVA (actualmente).

- Comercialización de productos bancario.
- Asesoramiento comercial a clientes.
- Fidelización de Clientes.
- Seguimiento de gestión comercial.

2018• Store Manager- Visión 101.

- Coordinar y supervisar al equipo de trabajo verificando que sus funciones sean efectuadas de acuerdo a las pautas establecidas.
- Controlar los gastos operativos de la tienda.
- Mejorar la rentabilidad.
- Controlar el adecuado funcionamiento del dinero, sin desviaciones o faltantes.
- Custodiar los bienes patrimoniales de la empresa (mercadería, instalaciones, muebles, equipo y dinero) y garantizar su seguridad y mantenimiento.
- Cerciorar la correcta ejecución de los procesos y controlar las incidencias del personal.
- Asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Mantener la estadística de la venta (presupuesto) y monto de venta adicionales.

2017 • TELEMARKETING • “SICOM”.

- Atención telefónica.
- Manejo de sistemas (Finamweb, base de datos).
- Venta.
- Cobranza.
- Realizara acciones de retención y fidelización de clientes.

2012 -2014 • SECRETARIA ADMINISTRATIVA • “IHSA”

- Tareas administrativas y de archivos en general.
- Atención telefónica.
- Manejo de caja chica.
- Coordinación de reuniones y agenda.
- Facturación.
- Registro de cobranza
- Preparación, manejo y presentación de documentación (A.P.R.A, O.P.D.S, I.N.A, etc.)
- Seguimientos de clientes y proveedores.

2010 -2012 • COORDINADORA DE VENTAS • “GOT SRL”.

- Atender y asesorar personalmente a los clientes tanto en temas comerciales (adquisición de nuevas líneas o servicios de valor agregado) como en gestiones de posventa (resolución de reclamos o procesos administrativos).
- Realizara acciones de retención y fidelización de clientes.
- Manejo de programas particulares (PAIS, NEGOCIO, PORTAL,SIBEL, ETC □
Coordinación del personal.
- Ventas.
- Manejo de caja y rendición del punto de ventas.

Educación

2022- Cursando. Universidad de la Marina Mercante: Ingeniería en Sistemas.

2022- Cursando. Instituto Superior Politécnico de Córdoba: Tecnicatura Superior en Desarrollo Web y Aplicaciones Digitales.

OTROS ESTUDIOS

- **Codo a Codo: Diseño Gráfico DISEÑO UX/UI .**
Año 2017: Instituto KENNEDY (San Salvador de Jujuy)
Diplomado en Administración y Recurso Humanos.
- **Año 2017: Instituto CAMARA DE COMERCIO ARGENTINA**
Marketing y Telemarketing. Área de estudio: Marketing.
- **Año 2014: Instituto IPAP (San Salvador de Jujuy)**
Técnicas de Ventas. Área de estudio: Ventas.
- **Año 2013: Instituto U.B.A (Universidad de Buenos Aires).**
Secretariado Administrativo. Área de Estudio:
Administración.