* JAHYSIN ARONATEGUI*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Residencial Llano Bonito*

*TEL. 6090-2059 /6140-0742*

*E-mail:jqaronateguiQhotmail.com*

*Estudios con Grado*

* *Universidad del Comercio Y La Educación Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*
* *Universidad de Panamá TEC. En Ventas y Mercadeo*

*Escuela Americana Bachiller en Letras*

*Colegio Las Esclavas del Sagrado Corazón de Jesús Diploma de Sexto Grado*

*Estudios Especiales Sin Grado*

*NLC Panamá*

* *Técnico e intérprete del idioma ingles*

*Alex Day*

* *Seminario de 7 Leyes mágicas del cierre en las ventas*

*Instituto Tecnológico*

* *MS office XP , word ,Excel, Power Point, Internet Explorer, Open office*

*ST Georges Bank*

* *Seminario de Blanqueo de Capitales*
* *Seminario de Imagen Empresarial*
* *Seminario de Normas de Cumplimiento Bancario*
* *Seminario Técnicas de Ventas*

*Banco uno Panamá*

* *Seminario de Lavado de Dinero*
* *Seminario de Identificación de Billetes falsos*
* *Seminario de Atención al cliente*
* *Seminario de Manejo de Tarjetas de Débito y de Crédito,*

*Manejo de documentos Contables*

*INAFOR*

* *Seminario sobre el manejo de Centrales Telefónicas*
* *administración de la metodología del trabajo*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Experiencia Laboral:*

*Expres Car Wash*

* *Encargada de facturación, cobros personal atención al cliente desde el 16 de marzo 2012 julio 201*

*Importadora Transmundi S.A*

* *Asesora Comercial de Telemercadeo de Enero 2009 hasta Julio 2011*
* *Seguimiento de Cartera de Clientes y ventas de de Diversos Productos canal Institucional,*
* *Facturación de pedidos y cobros.*
* *Ventas de Productos de Línea Westin House*

*ST Georges Bank Diciembre del 2007 a Septiembre del 2008*

* *Ejecutivas de Bancas por Teléfono /Mercadear Productos Bancarios*
* *Incrementar las ventas de tarjetas en el departamento, haciendo un total de 65*
* *Mercadear clientes para la compra de otros productos bancarios como cuentas, plazo fijo etc.*
* *Propuse nuevos métodos de mercadeo de tarjetas y productos bancarios para de esta forma tener más herramientas de ventas, como por ejemplo el volanteo en ferias, inserción de propagandas en los estados de cuentas de clientes establecidos*
* *Grupo City Bank-Banco Uno Julio de 2006 a Octubre de 2007.*
* *Mercadeo de Tarjetas Visas, MasterCard, Platinium, Empresariales*
* *Mercadeo de Tarjetas en diferentes Empresas y Ferias*
* *Mobil Phone de Panamá Marzo del 2005 a julio del 2006*
* *Ventas de Celulares, Radios Troncales, Cámara Digitales.*

*Datos Personales:*

*Fecha de Nacimiento: 1 de julio de 1978*

*Lugar de Nacimiento: Panamá, República de Panamá*

*Estado Civil: Casada*

*Hijos: 2*

*Referencias Personales: Javier Carney 6612-3826*

*Joana de Leon 65673200*

*\* De requerir referencias con gustos se proporcionaran*