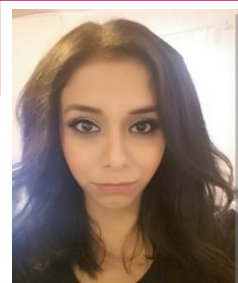


Karen Joanna Reséndiz Rangel

VENTAS
10 AÑOS DE EXPERIENCIA



28 años
Prolongación Cristóbal Colón 156 Col.
Jardines de la Asunción C.P 20270
Aguascalientes, Ags.
Tel: 6889210 Cel: 4491567581
Email: jonanara@gmail.com

Facturación, cotizaciones, seguimiento de venta hasta su cotización hasta su compra final y posterior la facturación de mismo, ventas por teléfono y ventas directas, ventas de mostrador, manejo y colocación de productos, experiencia en cartera de clientes desde cero, extensa experiencia en cobranza, promotora, demostradora, manejo de personal, facilidad de palabra, trabajo bajo presión, fácil de guiar, dispuesta a aprender.

ESTUDIOS

1995-2001
Aguascalientes

Certificado de Primaria
Colegio Monte Alban

2001-2004
Aguascalientes

Certificado de Secundaria
Colegio Marista

2004-2007
Aguascalientes

Certificado de Preparatoria
Escuela Normal del Estado

2007-2013
Aguascalientes

Carta de pasante, Título de Licenciatura y Cedula Profesional
Universidad la Concordia aliat Universidades ULA

Idiomas:

Español: Natal
Inglés: Intermedio

Programas manejados: Microsoft Office, Adobe Reader, Google Chrome, internet, sistemas de Contpaqi.

HABILIDADES/CAPACIDADES

Cotizaciones

Habilidades: Mandar a los clientes potenciales cotizaciones para su correspondiente seguimiento.
Logros : mediante las mismas alcanzar el objetivo mensual de ventas.

Seguimiento del cliente

Habilidades: Ya sea mediante las cotizaciones o mediante vía telefónica o presencial, no soltar al cliente, darle confianza y en cierto modo crear empatía con el para que al final se realizara el cierre de la venta, siempre recordándoles los beneficios al adquirir el producto.
Logros : Obtener confianza del cliente para lograr su compra final y así alcanzar las metas y los objetivos tanto individuales y principalmente en equipo.

Facturación

Habilidades: Al terminar la venta, facturar la adquisición de el producto, una vez que se haya hecho el depósito del mismo, enviar la factura al cliente. (**Certificación en factura Electrónica**)
Logros : Tener un buen cierre de mes

Cobranza

Habilidades: Llevar la cobranza al corriente, cada mes para el cierre de mes, hablarles a los clientes, y agendar una fecha de depósito, si no se hiciera el depósito insistirles hasta que se realizara dicho depósito y llevar una cobranza al corriente.
Logros : Cobranza al final de cada mes en ceros

Actualización de base de datos.

Habilidades: Actualizar la base de datos de los clientes, para un mejor manejo de la base de datos de la empresa.
Logros : No atrasar la productividad por clientes ya desechados anteriormente de la base de datos.

Colocación de productos.

Habilidades : Vender, convencer al cliente que sea parte de algo, colocar productos enfocada en una meta,
Logros : Cumplir mis metas y objetivos, para tener un beneficio tanto para la empresa como personal.

Administración, llevar cuentas, cobranza y cartera de clientes.

Habilidades : Administrar lo que conlleva una cartera de clientes, colocarles productos, llevar la cobranza, que todo quede al final con saldado y seguirles colocando productos.
Logros: Cumplir mis metas fijadas y tener siempre cobranza en ceros

Terminal punto de venta, Renovación de tdc, Meses sin intereses, multitask Hsbc.

Habilidades: Vender, renovar el contrato a clientes, mandar la compras que realizaban los clientes en el extranjero a meses sin intereses, combinar todas campañas de la empresa para una mejor atención crediticia para el cliente.
Logros : Cliente satisfecho.

Seguros, incremento de línea de crédito, venta, atención a los clientes Banorte.

Habilidades: Vender seguros, incrementar línea de crédito de los clientes, a nuevos clientes colocarles la tarjeta de crédito banorte, atender las dudas de los clientes y buscar solución a ellas.
Logros : Ser la numero 1 en venta en Banorte

Promoción de productos.

Habilidades: Promocionar productos en tiendas de autoservicio para su colocación o venta.
Logros : Vender el mayor número de productos.

Ventas y encuestadora.

Habilidades : Manejo del producto, demostración, atención al cliente y prospectación.
Logros : Lograr una mejor perspectiva de los productos y proporcionar al cliente un producto de alta calidad.

Ventas de mostrador.

Habilidades: Ventas, trato cliente-vendedor.
Logros: Vender el producto al cliente según sus necesidades y lograr que el cliente se vaya satisfecho a casa.

EXPERIENCIA LABORAL

Abril 2006 – Enero 2007 Kobel One-Empresa de manejo de Promotoras y Demostradoras.

Aguascalientes Cargo ocupado: Promotora, Demostradora.

Tareas realizadas: Promover distintos productos en las Tiendas Comerciales a los comensales o Clientes, para colocarles el producto con facilidad.

Marzo 2007-Febrero 2008 Royal Prestige-Empresa de sistemas de salud en acero inoxidable.

Aguascalientes Cargo ocupado: Vendedora, recepcionista y encuestadora.

Tareas realizadas: Manejo de productos de acero inoxidable de alta tecnología, demostraciones vía domicilio y ventas en la sucursal.

Marzo 2008- Octubre 2008 Novizima-Tienda de Vestidos de novia y accesorios.

Aguascalientes Cargo ocupado: Empleada de Mostrador y vendedora.

Tareas realizadas: Manejo de vestidos de novia, trato cliente-vendedor, manejo de efectivo y cierres de ventas, facturación.

Octubre 2008-Marzo de 2009 Implatación de sistemas y Nuevas tecnologías S.A de C.V-Empresa de Telemarketing

Aguascalientes **Cargo ocupado: Ejecutivo de Telemarketing**

Tareas realizadas: Contactar clientes de varias empresas bancarias vía telefónica para colocar un producto o servicio.

Mayo 2009- Noviembre 2009 Tv Ofertas-Empresa de ventas de productos anunciados en la Tv.

Aguascalientes **Cargo ocupado: Ejecutivo de Telemarketing**

Tareas realizadas: Vender productos que se anunciaban en la tv.

Noviembre 2009-Diciembre 2011 Contacto-Empresa de telemarketing con diferentes campañas.

Aguascalientes **Cargo ocupado: Ejecutivo de telemarketing**

Tareas realizadas: Actividades de Telemarketing, contactar clientes de varias empresas bancarias Vía telefónica para colocar un producto o servicio, varias campañas.

Febrero 2012- Junio 2017 Sorteos Tec Enseñanza e investigacion AC- Empresa de Juegos de azar sin fines de lucro.

Aguascalientes **Cargo ocupado: Ejecutiva de ventas en crecimiento por tiempo indeterminado.**

Tareas realizadas: Primamente hacer colaboradores via telefónica o en ocasiones hacerlos en calle, los colaboradores son personas normales que ayudan colocando o vendiendo los boletos pero con beneficios para ellos, ya con esto colocar los boletos de los diferentes sorteos de la institución para cumplir metas y objetivos, llevar la cobranza de dichos colaboradores, recolocación de productos, hacer ordenes de visita para que se les visitara ya sea para cobrar o colocarles productos o para que regresaran dicho producto el día que les que les correspondía con su respectivo gestor de telemarketing, llevar un control diario con planes diarios, administrar los boletos, publicidad, promoción en campo, varias actividades administrativas, cartera de clientes, facturación.

Junio 2017-Enero 2018 AIS Contpaqi-Empresa de asesoría y ventas de Softwares empresariales

Aguascalientes **Cargo ocupado: Asesor de ventas**

Tareas realizadas: Los sistemas que se manejan son de Contabilidad, Nominas, Comerciales (ingresos y egresos), Facturación Electronica, Bancos y punto de venta las tareas que yo realizaban eran atender llamadas de clientes que marcaban para actualizar su sistema que estaba a punto de vencer, o marcarles para recordarles que su sistema estaba a punto de vencer y venderles la actualización de dicho sistema, llevar el cobro del mismo, verificar el pago, hacer el abono correspondiente al cliente, hacer la factura correspondiente, enviarsela junto con su certificado para la actualización del sistema, asistir a eventos para promocionar la marca, marcar a clientes para que asistieran a cursos para que se adentrarán mas al sistema, agendarles citas con mis compañeros de soporte, basicamente que llevaran al día su sistema y que no tuvieran ningun problema para que pudieran seguir trabajando con el y mantenerlos al tanto de todos los cambios, llevar la cobranza atrasada de clientes, cierres de mes, actividades generales de la oficina.

REFERENCIAS LABORALES

Raul Hortube Hermosillo

Contacto (Aguascalientes, Mexico)

Ejecutivo de Telemarketing

Teléfono : 4491183925

Veronica Valadez Ureña

Sorteos Tec (Aguascalientes, Mexico)

Ejecutiva de Ventas

Teléfono : 4491800423

Cesar Zavala Guerrero

Sorteo Tec (Aguascalientes, Mexico)

Gestor de telemarketing

Teléfono : 4491116900

REFERENCIAS PERSONALES

Daniel Llamas Gutierrez

Amigo (Aguascalientes, Mexico)

Empresario

Teléfono : 4494679469

Eva Rangel Calderon

Madre (Aguascalientes, Mexico)

Maestra Jubilada

Teléfono : 4491199081

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Diplomado en administración, cursos constantes en Administración, cursos de capacitación constante, certificación en Facturación electrónica.

Disponibilidad para trabajar si es necesario los 7 días de la semana, disponibilidad para viajar y disponibilidad para cambiar de residencia.