|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| TAÍS DA SILVA BULSING | | | Brasileira, 24 anos (03/02/91), casada,sem filhos CPF 020.119.170-93 R Doutor Gastão Leão,129 Ermo,Guaiba,92000-500 Rio Grande do Sul - Brasil (051)30553887 ou(51)93698582(celular)  (051)9851-0439(com Diego) florzinha\_tais@hotmail.com | |
|  |  |  |  |  |
| **Objetivo** | | | | |
| Em Busca de novas experiências e conhecimentos, para contribuir com ambiente de trabalho, onde possa colocar em pratica, meus conhecimentos, em favor da instituição na qual viso integrar. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Perfil profissional** | | | | |
| Sou participativa, estou sempre pronta para o trabalho e para ajudar na melhoria dos processos da empresa. Procuro aprender coisas novas que me propiciem crescer profissionalmente. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Formação** | | | | |
| * **Escolaridade** Ensino Médio (2o. Grau) completo. * **Cursos Complementares** *Informática* total, Solução Profissional (março/2008) - concluída. | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Histórico profissional** | | | | |
| * **Farmattana Com. de Medic. e Comesticos ltda** - de novembro/2006 a novembro/2008 (Empresa de médio porte - multinacional (brasil) - no segmento farmacêutico) **Balconista** Atendimento aos clientes em lojas, telefone e realizava coleta de pedidos e encomendas. Demonstrava produtos e efetuava vendas internas. Conferia, armazenava, vendia e organizava mercadorias.   **Contax TNL – de março/2009 a maio/2012**  (Empresa de médio porte - multinacional (brasil) - no segmento telemarketing / call center) **Atendente Net III**  Responsável por receber ligações de clientes, com o objetivo de solucionar o problema exposto ou fornecer informação referente à dúvida que levou o cliente a entrar em contato com a empresa. Atendimento aos usuários, prestando serviços técnicos especializados, seguindo roteiros e scripts planejados e controlados para captar, reter e recuperar clientes.   * **CNB Casa do Nobreak Comercio e Man. LTDA**- de setemb/2012 a maio/2015 (Empresa de médio porte - multinacional (brasil) - no segmento informática) **Vendedora** Realizava estudo de mercado, identificava tendências e necessidades do cliente, planejava estratégias de atuação e desenvolvimento de projetos, com objetivo de propor melhorias nos processos de vendas e apresentar soluções à direção da empresa. Também prospectava clientes para divulgação de produtos e serviços, negociação e elaboração de propostas comerciais ,realizava vendas a pessoas físicas e jurídicas por telefone e na loja física.   **Porto Brasil S/A**- de maio/2015 a setembro/2015 (Empresa de médio porte - multinacional (brasil) - no segmento telefonia)  **Impulsionadora de Vendas** Realizava venda de aparelhos celular junto chip com recarga e planos, e responsável pelo estoque dos aparelhos. | | | | |