| JOHNNESKY ALEJANDRA MOROCOIMA SANSONETI  **V E N E Z U E L A**  *EXPERIENCIA*GRP ARGENTINA: ADMINISTRATIVA DPTO. DE COBRANZAS Y CALIDAD Cobranza denla cartera de cobranza de planea de ahorro de Chevrolet, Corcel Peugeot y citroen, Fiat y jeep. Control de calidad de cada una de las ventas realizadas BAHIA EDUCATIVA ARGENTINA: ADMIISTRATIVA Administración, ventas, cobranza, facturación, manejo de redes sociales. GRID ARGENTINA: *VENTAS DE SALON Y ATENCION AL CLIENTE* atención al cliente y ventas. PHYNX SA (MOVISTAR) ARGENTINA: *VENTAS DE SALON* Ventas de equipos y de accesorios, portabilidades numéricas, ventas de líneas nuevas, préstamos personales, tarjetas de crédito, ventas de seguros. ESTUDIO RB GROUP ARGENTINA: *CALL CENTER (OPERADORA)* Llamadas de cobranza a deudores con moras tempranas y tardías. HOMEDICS ARGENTINA: *VENDEDORA* Abordaje de clientes y ventas de los productos en stock. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *DIRECTOR GENERAL* Dirigir la oficina en el área comercial, administrativa y académica, contratación y entrenamiento de personal en las diferentes áreas, cumplir metas exigidas por la junta directiva elaboración de contratos, dirigir y planificar planes de formación para los empleados FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *DIRECTOR COMERCIAL* Captación y entrenamiento de la fuerza de ventas, ventas directas e indirectas, campañas de marketing, supervisar a los vendedores, alcanzar metas propuestas por la empresa. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA*: GERENTE DE VENTAS INSTITUCIONALES* Dirigí campañas para la creación de enlaces y el posicionamiento de la marca a fin de aumentar la credibilidad del sitio web e impulsar el tráfico de clientes y así poder ofrecer nuestro producto y hacer ventas óptimas. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *RECEPCIONISTA* Atención al cliente, elaboración de nómina, facturación, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, manejo de inventario, elaboración de fichas académicas, Cobranza. TRAVEL SAGITARIO CA VENEZUELA: *ADMINISTRADORA DE EXPENSA* Cobranza a propietarios con moras tardías de condominios, elaboración de recibos y facturas, inventario, pago a proveedores. SEGURO UNIVERSITARIO DE BIENESTAR ESTUDIANTIL, VENEZUELA: *ASISTENTE ADMINISTRATIVO* Recuentos de caja, Elaboración de informes de siniestros, Facturación.  ***FORMACIÓN*** U.E. FRANCISCO ISNARDI MATURÍN, VENEZUELA: *BACHILLER.*2007 BACHILLER EN CIENCIAS IUP SANTIAGO MARIÑO, MATURÍN, VENEZUELA: *TERCER AÑO DE ARQUITECTURA* | Chiclana 527 Bahia Blanca  **+54 11 25107076**  [**johnneskym@gmail.com**](mailto:johnneskym@gmail.com)  **07-01-1991**  **DNI: 95.951.971**  **C:\Users\ICEF\Desktop\WhatsApp Image 2022-04-04 at 10.24.39 AM.jpeg** CONOCIMIENTOS PAQUETE OFFICE  SAINT/ANUAL  A2  CADDIS  T.03  TANGO APTITUDES RESPONSABILIDAD. COMPROMISO. TRABAJO EN EQUIPO. DINÁMICO. ATENCIÓN AL CLIENTE. ORGANIZACIÓN. LIDERAZGO. |
| --- | --- |
| *EXPERIENCIA*GRID: *VENTAS DE SALON Y ATENCION AL CLIENTE* atención al cliente ventas y facturación. PHYNX SA (MOVISTAR)ARGENTINA: *VENTAS DE SALON* Ventas de equipos y de accesorios, portabilidades numéricas, ventas de líneas nuevas, préstamos personales, tarjetas de crédito, ventas de seguros. ESTUDIO RB GROUP ARGENTINA: *CALL CENTER (OPERADORA)* Llamadas de cobranza a deudores con moras tempranas y tardías. HOMEDICS ARGENTINA: *VENDEDORA* Abordaje de clientes y ventas de los productos en stock. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *DIRECTOR GENERAL* Dirigir la oficina en el área comercial, administrativa y académica, contratación y entrenamiento de personal en las diferentes áreas, cumplir metas exigidas por la junta directiva elaboración de contratos, dirigir y planificar planes de formación para los empleados FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *DIRECTOR COMERCIAL* Captación y entrenamiento de la fuerza de ventas, ventas directas e indirectas, campañas de marketing, supervisar a los vendedores, alcanzar metas propuestas por la empresa. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA*: GERENTE DE VENTAS INSTITUCIONALES* Dirigí campañas para la creación de enlaces y el posicionamiento de la marca a fin de aumentar la credibilidad del sitio web e impulsar el tráfico de clientes y asi poder ofrecer nuestro producto y hacer ventas óptimas. FYR LOIS CORPORATION CA VENEZUELA: *RECEPCIONISTA* Atención al cliente, elaboración de nómina, facturación, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, manejo de inventario, elaboración de fichas académicas, Cobranza. TRAVEL SAGITARIO CA VENEZUELA: *ADMINISTRADORA DE EXPENSA* Cobranza a propietarios con moras tardías de condominios, elaboración de recibos y facturas, inventario, pago a proveedores. SEGURO UNIVERSITARIO DE BIENESTAR ESTUDIANTIL, VENEZUELA: *ASISTENTE ADMINISTRATIVO* Recuentos de caja, Elaboración de informes de siniestros, Facturación.  ***FORMACIÓN*** U.E. FRANCISCO ISNARDI MATURÍN, VENEZUELA: *BACHILLER.*2007 BACHILLER EN CIENCIAS IUP SANTIAGO MARIÑO, MATURÍN, VENEZUELA:*TERCER AÑO DEARQUITECTURA* | CONOCIMIENTOS PAQUETE OFFICE  SAINT/ANUAL  A2  CADDIS  T.03  TANGO APTITUDES RESPONSABILIDAD. COMPROMISO. TRABAJO EN EQUIPO. DINÁMICO. ATENCIÓN AL CLIENTE. ORGANIZACIÓN. LIDERAZGO. |