

ANDREA QUIROZ

RESUMEN PROFESIONAL

Asistente de ventas de perfil versátil y motivado, con excelentes dotes para la atención al cliente y la resolución de conflictos. Experiencia de más de 20 años en entornos comerciales, gestionando procesos de venta de principio a fin. Responsabilidad y vocación de servicio para brindar el mejor nivel de atención y efectividad en los resultados. Mentalidad comercial y éxito demostrable en impulsar los ingresos mediante el trabajo y la conexión con los clientes. Profesional trabajador, articulado y tenaz, con excelentes habilidades interpersonales, dotes comunicativas y conocimiento de estrategias de venta. Talento para captar clientes y hacer demostraciones de productos para cerrar ventas de gran volumen.

FORMACIÓN

Agente de Propaganda Medica, Marketing, 03/2020 - 07/2021
Universidad Abierta Interamericana - Berazategui

Diplomatura en Marketing Farmaceutico, Marketing, 07/2023 - 12/2023
Universidad Tecnologica Nacional

HISTORIAL LABORAL

Promotor de ventas, 09/2017 - Actual
Mega Motos - Gran Bs. As.

- Captación y fidelización de nuevos clientes, mantenimiento y reafirmación de clientes actuales.
- Realización de capacitaciones del manejo de productos a clientes, vendedores y distribuidores.
- Atención e información al cliente sobre los productos comercializados.
- Concreción de la venta de productos y procesamiento del pago.
- Programación de visitas a clientes para la realización de promociones de productos y servicios.
- Cumplimiento del objetivo de ventas mensuales asignado por la empresa.
- Coordinación con el equipo de ventas para alcanzar los objetivos establecidos.
- Análisis de la competencia y propuestas de mejora en la oferta comercial.


Agente de ventas, 10/2011 - 09/2023


Femme Center - Palermo. Quilmes. Recoleta. Belgrano.

- Demostración de productos in situ para resaltar sus cualidades. Participación en ferias, exposiciones y eventos comerciales.



CONTACTO

 12 numero 3172, 1884,
Berazategui, Buenos Aires

 1151508146

 quirozandrea2510@gmail.com

APTITUDES

- Desarrollo De Negocio
 - Iniciativa Y Dinamismo
 - Perseverancia
 - Trabajo En Equipo
 - Imagen Cuidada
 - Resolución De Problemas
 - Afán De Superación
 - Dotes De Negociación
 - Orientación a Objetivos
 - Proactividad E Iniciativa
 - Conocimiento en el desarrollo de la investigación de mercados, metodos de aplicacion del marketing.
 - Amplio conocimiento en IMS, PMA, DDD, I.N.T.E, CLOSE UP, AUDIOPHARMA, OOSS.
-

- Captación y fidelización de clientes por medio de una excelente atención y comunicación efectiva.
- Excelentes relaciones comerciales con clientes actuales y potenciales.
- Negociación de precios, condiciones de pago y plazos de entrega.
- Implementación de estrategias de venta y promociones especiales.
- Seguimiento y cierre de ventas, asegurando la satisfacción del cliente.
- Participación en la elaboración de planes de marketing y ventas.
- Identificación de oportunidades de venta y prospección de nuevos clientes.
- Colaboración en la capacitación y formación de nuevos agentes de ventas. Trabajo en equipo con otros departamentos para mejorar la oferta comercial. Cumplimiento de metas y objetivos de ventas.
- Elaboración de reportes de ventas y análisis de resultados. Presentación de propuestas comerciales y cotizaciones.
- Atención y resolución de reclamos y consultas de los clientes. Gestión de cartera de clientes y seguimiento de sus necesidades.

Agente de ventas, 12/2001 - 09/2011

Demi Center - Palermo, Capital Federal

- Impulso del portafolio de productos de la empresa para generar ventas.
 - Desarrollo de iniciativas y estrategias de venta para incrementar la base de clientes.
 - Análisis de la competencia y propuestas de mejora en la oferta de productos.
 - Cumplimiento de metas y objetivos de ventas establecidos.
 - Trabajo en equipo con otros departamentos para mejorar la oferta comercial.
 - Elaboración de ofertas y propuestas personalizadas según las necesidades del cliente.
 - Prospección y contacto con clientes potenciales y programación de citas.
 - Captación y fidelización de clientes por medio de una excelente atención y comunicación efectiva.
 - Asistencia al cliente en la selección de productos y servicios, y durante el proceso de compra.
 - Colaboración en la capacitación y formación de nuevos agentes de ventas.
-