

## PERFIL

Técnica laboral por competencias en Mercadeo y Ventas, con experiencia en atención al cliente, Cuento con capacidades organizativas, de trabajo individual o grupal; alto nivel de compromiso, responsabilidad, excelente manejo de relaciones interpersonales, alto potencial de aprendizaje y facultas para cumplir ampliamente los objetivos trazados por la empresa.

## EXPERIENCIA LABORAL

Corporación Educativa FORMAR | Asesora Comercial

NOV. 2018 - JUN. 2021

### Funciones desempeñadas:

- Atención y servicio al cliente de forma acertada en la asesoría de productos.
- Asesoría de manera objetiva a los clientes bajo sus necesidades.
- Orientación de grupo en puntos de ventas.
- Estrategias de búsquedas de nuevos clientes.
- Excelencia en el servicio post venta.
- Cierre de ventas oportunas.
- Montaje de eventos, asesoría y presentación del producto en ferias educativas.
- Visitas estratégicas en entidades de formación superior para la promoción del portafolio educativo.
- Excelente manejo de las plataformas digitales comerciales.
- Telemercadeo estratégico.
- Manejo de base de datos proyectada al logro de metas.




**Viviana Raquel  
Beleño Pulido**

**21 AÑOS**  
**Asesora Comercial**

## CONTACTO

 3023002816 - 3321187

 Cra 10 # 98-20,  
Barranquilla – Atlántico

 Vivianabeleno57@gmail.com

## EDUCACIÓN

**Administración de mercadeo**

*Fundación Universitaria Ceipa, (En curso)*

**Técnico Laboral En Mercadeo y Ventas**

*Corporación Educativa Formar, 2019*

**Bachiller académico**

*Liceo mixto del valle, 2016*

## HABILIDADES

- Dominio de Office
- Optimización de procesos
- Manejo de tensiones y estrés
- Aptitudes analíticas y metódicas
- Pensamiento creativo

## CERTIFICACIONES

- “Excelencia en el servicio y atención al cliente”

Corporación Educativa Formar.

- “Principios básicos de expansión y penetración de mercado”. Corporación Educativa Formar.

- “Principios básicos de comercio estratégico”.

Corporación Educativa Formar.

- “Procesos de ventas con inteligencia comercial”.

Corporación Educativa Formar.

- “Procesos de cierre de una venta virtual” Corporación Educativa Formar.

- “Procesos de cierre de una venta presencial”.

Corporación Educativa Formar.

- “Como venderle a la mente y no a la gente”.

Corporación Educativa Formar.

- “Marketing Digital Alimentación Contenido y expansión de venta virtual”.Corporación Educativa Formar.

- “Inteligencia emocional”.Corporación Educativa Formar

- “Ética y Transformación del entorno”.Corporación Educativa Formar.

## REFERENCIAS LABORALES

### **Yeison Rodriguez Maza**

Corporacion Educativa Formar.

Director Comercial

Teléfono : 3208665336

### **Paola sanjuanelo valencia**

Corporacion Educativa Formar.

Coordindora de Bienestar Institucional

Teléfono : 3046720537

## REFERENCIAS PERSONALES

### **Daniel Sanchez Ayala**

Asesor Comercial

Teléfono :3176398213

### **Maikol pulido Suarez**

Jefe de compras

Teléfono : 3014341017