

- ANÓNIMODirección web: <http://opirona11.micvweb.com>

Ciudad: Argüinegüin, Municipio Mogán CP: 35120(Las Palmas de Gran Canaria) País: España

**EXPERIENCIA:**3/2005 - 5/2007 Empresa: Supermercados Spar Mogan S.L (<http://www.gruposparmogan.com>)

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Otras (No se especifica)

Descripción del puesto: Recibir, revisar y colocar la mercancía que llegaban de los proveedores y realizar las devoluciones pertinente de cada empresa.

Ciudad: Las Palmas de Gran Canaria. País: España

6/2007 - 6/2009 Empresa: Wurth España S.A (<http://www.wurth.es>)

Sector Empresarial: Agricultura, ganadería y Pesca

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Realizar las visitas según el cronograma establecida por ruta y zona, comercializar los productos de la empresa directamente al profesional Fincas de ganados, fincas agrícolas, granjas avícolas, piscifactorías brindarles asesoramiento en cuanto al uso de algunos productos y ofrecerle un servicio de postventa al realizar las compras de los productos químicos y maquinarias.

Ciudad: Las Palmas de Gran Canaria. País: España

10/2009 - 10/2010 Empresa: Supermercados Spar Mogan S.L (<http://www.gruposparmogan.com>)

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Logística - Distribución

Descripción del puesto: Repartir las compras realizadas por los clientes a sus domicilios, habitación de hoteles, servir de apoyo al punto de venta a la hora de buscar y llevar determinada mercancía.

Ciudad: Las Palmas de Gran Canaria. País: España

7/2013 - 5/2015 Empresa: Corporación Drolanca Industria Farmacéutica (<http://www.drolanca.com>)

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Hacer las visitas de los clientes, cumplir con la ruta según el cronograma de trabajo, realizar el enlace entre la distribuidora y las farmacias, negociar los pedidos y descuentos según el monto de las compras, verificar los productos de la devolución y el motivo de las mismas, hacer llegar las quejas e inquietudes de los clientes a la empresa.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

FORMACIÓN ACADÉMICA:

7-2000Técnico Superior Universitario en Mercadotecnia

FP3 / Grado Superior

Marketing

Herramientas de análisis del Mercado. Como identificar a mi público Objetivo, , Segmentación de un Mercado,Técnicas de ventas, Conocimientos de publicidad y Mercadeo,

Centro: Colegio Universitario de Administración y Mercadeo Cuam

Ciudad: Valencia (Venezuela)

1-2006Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing (<http://www.interior.gob.es>)

FP3 / Grado Superior

Marketing

Centro: Ministerio de Educación y Ciencia Secretaría General Técnica

Ciudad: Madrid (España)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

TÉCNICAS DE VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

Marketing

Centro de Estudios: WURTH ESPAÑA BARCELONA

Enlace al Centro de Estudios: <http://www.wurth.es>

Información adicional: Los diferente Productos que vendía la Empresa wurthEspaña, Características de los productos, Argumento para realizar una venta,

ATENCIÓN AL CLIENTE PERSONALIZADA Y SERVICIOS POSTVENTA

Marketing

Centro de Estudios: PROMETEO SANTA LUCÍA DE TIRAJANA

Información adicional: Técnicas para realizar una atención personalizada y prestar un mejor servicio al cliente.

CALIDAD DE SERVICIOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Marketing

Centro de Estudios: PROMETEO SANTA LUCIA DE TIRAJANA

Información adicional: Métodos para prestar un servicio de calidad al cliente y de esta forma lograr la fidelización.

CHARLA FORMATIVA SOBRE PSICOSOCIOLOGÍA APLICADA EN EL ENTORNO LABORAL I

Psicología

Centro de Estudios: ASEPEYO

Información adicional: Inicio de técnicas para poder organizar un equipo de trabajo, identificar la tarea a realizar, conocer al líder de grupo y lograr los objetivos propuestos.

CHARLA FORMATIVA SOBRE PSICOSOCIOLOGÍA APLICADA EN EL ENTORNO LABORAL II

Psicología

Centro de Estudios: ASEPEYO

Información adicional: FINAL de técnicas para poder organizar un equipo de trabajo, identificar la tarea a realizar, conocer al líder de grupo y lograr los objetivos propuestos.

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios: técnicas para comunicarnos con el cliente y prestar un mejor servicio.

Centro de Estudios: AYUNTAMIENTO DE MOGÁN

Título: INGLÉS ATENCIÓN AL CLIENTE

Enlace al Centro de Estudios: <http://www.mogan.es>

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Mis objetivos es logra entrar a una empresa que ofrezca estabilidad laboral y económica y me permita surgir.

CUALIDADES:

Adaptable, Amable, Analítico/a, Cariñoso/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Diligente, Eficiente, Enérgico/a, Fiable, Flexible, Fuerte, Gracioso/a, Honesto/a, Imaginativo/a, Incisivo/a, Inteligente, Intuitivo/a, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sensible, Servicial, Sociable, Trabajador/a, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Artes Marciales, Bailar, Béisbol, Cocinar, Discotecas/Clubes, Ir de Compras, Música Dance/Electrónica, Naturaleza, Navegar, Política, Religión, Senderismo/Acampadas, Viajar/Turismo, Vino y Degustación

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/opirona11>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
