- ANÓNIMO

Dirección web: http://smorenovelazquez.micvweb.com

Ciudad: GRANADA CP: 18013(GRANADA) País: España

EXPERIENCIA:

4/1999 - 2/2005 Empresa: Airíma- souvenirs. Granada
Sector Empresarial: Otro no especificado
Descripción del puesto: cajera, atención al cliente, encargada, reponedora, mantenimiento, recepción de mercancia
Ciudad: GRANADA País: España

3/2006 - 8/2010 Empresa: Decor Casa con Todo S.L. Hogaria Granada- Centro C
Sector Empresarial: Otro no especificado
Descripción del puesto: Cajera, recepción de mercancía, atención al cliente, reponedora, arqueos caja, mantenimiento. sector servicios
Ciudad: Granada País: España

8/2012 - 8/2012 Empresa: PILSA limpieza y medio ambiente. Grupo ALENTIS
Sector Empresarial: Limpieza y Mantenimiento
Descripción del puesto: Mantenimiento de las instalaciones de el centro comercial El Corte Ingles en granada.
Ciudad: Granada País: España

FORMACIÓN ACADÉMICA:

7-1994Título de Técnico Auxiliar de Administrativo.
FP1 (Formación Profesional)
Administración y Dirección de Empresas
ECONOMIA, CONTABILIDAD, PRACTICAS ADMINISTRATIVAS NÓMINAS, FACTURAS, BALANCE DE SITUACIÓN ETC ESTADÍSTICA
Centro: HISPANIDAD SANTA FE
Ciudad: GRANADA (España)

6-2014BACHILLERATO
BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria
Ciencias Sociales
COMPRESIÓN Y COMENTAR TEXTOS DE CUALQUIER TIPO. ECONOMIA, HISTORIA, MATEMATICAS, IDIOMA INGLES, LENGUA Y LITERATURA.
Centro: IPEP GRANADA
Ciudad: GRANADA (España)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

INFORMÁTICA DE USUARIO
Otra no especifiada
Centro de Estudios: IFES
Información adicional: 1.INTRODUCCIÓN AL ORDENADOR Y PERIFÉRICOS.
2.INICIACIÓN A LA TRANSMISIÓN DE DATOS.
3.PROCESADOR DE TEXTOS.
4.HOJA DE CÁLCULO.

5.BASE DE DATOS.
6.PRESENTACIONES GRÁFICAS.
7.INICIACIÓN A INTERNET.
8.IGUALDAD DE OPORTUNIDADES.
9.ORIENTACIÓN E INFORMACIÓN PROFESIONAL.
10.PREVENCIÓN DE RIESGOS.

TÉCNICAS DE VENTA Y FORMACIÓN DE VENDEDORES.
Otra no especifiada
Centro de Estudios: CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO DE ANDALUCÍA
Información adicional: 1. LA ACTITUD DEL VENDEDOR.
2.LA PROFESIONALIDAD DEL VENDEDOR.
3.LA IMPORTANCIA DEL LENGUAJE.
4.LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA LA VENTA.
5.TIPOLOGÍAS DEL CLIENTES.
6.NECESIDADES DEL CLIENTE.
7.LA OBSERVACIÓN DEL CLIENTE.
8.PREPARACIÓN EN EL PROCESO DE VENTA.
9.TOMA DE CONTACTO.
10.OBSERV

GESTIÓN DE NÓMINAS Y SEGURIDAD SOCIAL
Otra no especifiada
Centro de Estudios: FEDERACIÓN ESTATAL DE COMERCIO, HOSTELERIA Y TURISMO.
Información adicional: 1. HOJA SALARIAL DATOS D EMPRESAS Y TRABAJADORES.
2. DOCUMENTO DE COTIZACIÓN LA RELACIÓN NOMINAL DE TRABAJADORES. TC-1 TC-2.
3. CÁLCULO DE UNA NÓMINA.
4. SUPUESTO COMPLETO.

IDIOMAS:

Idioma: InglésNivel: Nivel Intermedio
Comentarios:

CUALIDADES:

Adaptable, Amable, Analítico/a, Cariñoso/a, Colaborador, Comprometido/a, Decidido/a, Eficiente, Enérgico/a, Entregado/a, Fiable, Honesto/a, Inteligente, Intuitivo/a, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Responsable, Seguro/a, Sensible, Servicial, Sociable, Trabajador/a, Versátil

INTERESES:

Cine/Películas, Ir de Compras, Música Variada, Naturaleza, Servicios Sociales Voluntarios, Viajar/Turismo

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Links relacionados: http://email central@hogariacasacontodo.com

---

- ANÓNIMO

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