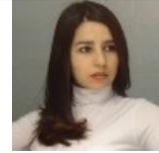


- ANÓNIMO

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

Ciudad: La Cumbre CP: 5178(Cordoba) País: Argentina



EXPERIENCIA:

12/2002 - 3/2003 Empresa: Nueva Clínica La Cumbre SRL

Sector Empresarial: Atención al cliente

Area Profesional: Sanidad, farmacia y servicios sociales

Descripción del puesto: Recepcionista. Realización de recetas, toma de turnos, manejo de obras sociales, cierre de facturación de las mismas. Atención de clientes. Venta de planes para cobertura médica familiar.

Ciudad: La Cumbre País: Argentina

10/2003 - 4/2004 Empresa: Supermercados CORDIEZ

Sector Empresarial: Atención al cliente

Area Profesional: Atención al cliente, Comercio minorista, cosmética

Descripción del puesto: Administrativa. Carga de facturas en sistema, confección de facturas manuales B, manejo de sistema Tango Gestión.

Cajera. Manejo de caja contado efectivo y tarjetas de crédito.

Ciudad: La Cumbre País: Argentina

10/2005 - 9/2006 Empresa: Famularo SA

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Administración y Recursos Humanos

Descripción del puesto: Administrativa. Control de facturación. Depósitos bancarios. Manejo de Fondo Fijo para gastos requeridos por sucursal. Realización de Back Up diario. Confección y envío de documentación, novedades de sueldo, horarios y francos, recibos de sueldo y adelanto de sueldo, del personal a Casa Central.

Encargada de Caja. Retiros parciales, arqueos y cierres de caja. Atención de clientes. Cambios de mercadería.

10 Personas a cargo.

Ciudad: Comodoro Rivadavia País: Argentina

10/2006 - 9/2013 Empresa: Megatone SA

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Responsabilidades y tareas:

-Alcanzar los objetivos propuestos desde el Área Comercial, maximizando la rentabilidad para la Compañía.

Consensuando herramientas y planificando en conjunto con Gerente Regional.

-Atención profesional, personalizada y amable de clientes internos y externos .

-Entrevistar y seleccionar personal para cubrir vacantes en los equipos de trabajo o aumentar la dotación de los mismos.

-Formar al personal, capacitando al mismo para crear un equipo de trabajo

Competitivo. Motivar y crear un entusiasmo continuo por el logro de objetivos.

-Organizar y supervisar las relaciones laborales del equipo a cargo, horas trabajadas, francos compensatorios .

-Controlar el stock correcto de los depósitos de la Sucursal stock físico = lógico .

-Asegurar el mantenimiento en lo que respecta a lo edilicio previniendo y supervisando las condiciones generales de la sucursal.

-Exhibición de productos según los lineamientos generales para la rotación de los que poseen menor movimiento de stock, también respecto a las promociones, ofertas y productos con más salida de acuerdo a la época o demanda.

-Administrar el Fondo Fijo para gastos y mantenimiento operativo.

-Controlar y supervisar los créditos otorgados, respetando las políticas establecidas por la empresa.

-Responsable de confección de trámite de gestoría para inicio de patentamiento de Motos ante registro

provincial.

Trabajo constantemente para seguir aprendiendo y creciendo. Soy una persona que logra sus propósitos. Mis metas y propósitos se enfocan en el cumplimiento de objetivos propuestos, en dirección a conseguir y alcanzar beneficios, tanto laborales como personales.

A lo largo de mis años de crecimiento laboral he conseguido estar siempre entre los mejores puestos de la empresa. Me gusta trabajar con la gente, demostrar la utilidad y calidad de los productos también entrenar y educar a otros. Busco una renovación en mi carrera profesional para seguir creciendo.

Ciudad: Comodoro Rivadavia / Rio Segundo País: Argentina

7/2014 - 12/2015 Empresa: Musimundo

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Dirección - Gerencia

Descripción del puesto: Responsabilidades y tareas:

- Alcanzar los objetivos propuestos desde el Área Comercial, maximizando la rentabilidad para la Compañía. Consensuando herramientas y planificando en conjunto con Gerente Regional.
- Atención profesional, personalizada y amable de clientes internos y externos .
- Entrevistar y seleccionar personal para cubrir vacantes en los equipos de trabajo o aumentar la dotación de los mismos.
- Formar al personal, capacitando al mismo para crear un equipo de trabajo Competitivo. Motivar y crear un entusiasmo continuo por el logro de objetivos.
- Organizar y supervisar las relaciones laborales del equipo a cargo, horas trabajadas, francos compensatorios .
- Controlar el stock correcto de los depósitos de la Sucursal stock físico = lógico .
- Asegurar el mantenimiento en lo que respecta a lo edilicio previniendo y supervisando las condiciones generales de la sucursal.
- Exhibición de productos según los lineamientos generales para la rotación de los que poseen menor movimiento de stock, también respecto a las promociones, ofertas y productos con más salida de acuerdo a la época o demanda.
- Administrar el Fondo Fijo para gastos y mantenimiento operativo.
- Controlar y supervisar los créditos otorgados, respetando las políticas establecidas por la empresa.

Desarrollo de conocimientos en lo profesional a través de capacitaciones y sistemas de mejoras continuas que llevaron al alcance de logros. Aprendizaje de técnicas y conceptos nuevos.

Aplicación de plan de atención único de la empresa para marcar la diferencia con los distintos competidores. Horas semanales de capacitaciones de programas internos.

Alcance de objetivo mes a mes propuestos por la empresa. Concursos planteados por proveedores y empresa logro de primeros puestos.

10 Personas a cargo.

Ciudad: La Falda País: Argentina

FORMACIÓN ACADÉMICA:

11-2001 Bachiller Orientado en Humanidades con Especialidad en Cs Ss

BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria

Humanidades

Centro: Instituto Nuestra Señora de Lourdes

Ciudad: La Cumbre (Argentina)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Atención a Cliente y Trabajo en Equipo

Otra no especificada

Centro de Estudios: Cordiez

Información adicional: Diferentes tipos y perfiles de clientes. Coordinación y organización para el trabajo en equipo.

Aprender a Vender en Escenarios de Crisis

Otra no especificada

Centro de Estudios: Tarjeta Naranja

Información adicional: Saber desempeñar un rol de comprensión y gestión en épocas de crisis para poder fomentar movimiento comercial.

Programa Interno XMAS

Otra no especificada

Centro de Estudios: Musimundo

Información adicional: Desarrollo de técnicas de ventas. Aplicación de un Modelo de Atención que permita marcar diferencias con la competencia. Trabajo en equipo y mejora en la comunicación en general.

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios: Cursando Actualmente

Centro de Estudios: Maxwell School

Título: New English File

INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Avanzado

Conocimientos: Diseño (páginas web, CAD,...)

Nivel: Nivel Avanzado

OBJETIVOS PROFESIONALES:

A lo largo de mis años de crecimiento laboral he conseguido estar siempre entre los mejores puestos de la empresa. Me gusta trabajar con la gente, demostrar la utilidad y calidad de los productos también entrenar y educar a otros.

Busco una renovación en mi carrera profesional para seguir creciendo.

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, No estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: http://www.micvweb.com/q_emilse

Documentos Anexados: <https://micvweb.com/ficheros/1964411.DOC>

- ANÓNIMO

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