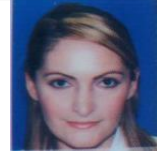


- ANÓNIMO

Dirección web: <http://dileysimartinez.micvweb.com>

Ciudad: santo domingo CP: 10701(Santo Domingo) País: República Dominicana



EXPERIENCIA:

/2002 - /2010 Empresa: Claro Codetel Area Profesional:Atención al cliente,Comercio minorista,cosmética

Descripción del puesto:

MANAGER • CLARO CODETEL • 2010 – 2011

& 61623 Dirigir y supervisar a 25 Representantes de Ventas

& 61623 Relaciones con la Plaza

& 61623 Gestionar el logro y la consecución de los objetivos de ventas de la oficina.

& 61623 Gestionar el tiempo de espera de clientes.

& 61623 Supervisar el nivel de satisfacción del cliente.

& 61623 Manejo de quejas de clientes.

& 61623 Cuadre de Ventas

& 61623 Realizar y enviar informes de resultados a la Gerencia de Ventas de la Zona Metropolitana.

& 61623 Seguimiento de los casos con tiempo de compromiso vencido.

& 61623 Ventas de Productos alámbricos, inalámbricos, servicio de datos y servicio de cable.

& 61623 Retención de cuentas.

& 61623 Recibir y responder las quejas de cliente

Representante de ventas y servicio al Cliente

CLARO CODETEL • 2002 – 2010

& 61623 Ventas de Productos alámbricos, inalámbricos, servicio de datos y servicio de cable.

OFICIAL DE RETENCION INALÁMBRICA • OPITEL • 1999 – 2002

REPRESENTANTE VIP DE CALL CENTER

Ciudad: Santo Domingo País: República Dominicana

7/2011 - 11/2015 Empresa: EJECUTIVA DE VENTAS • GREEN SERVICES TOURS Descripción del puesto: Venta de paquete

Gestión de reservas en hoteles

Coordinación de transporte para los turistas

Recepción y Orientación de los turistas

internacionales

Planificación del esquema vacacional de turistas mientras este en el hotel.

Manejo del enlace Hotel-Turista.

Manejo del enlace Turista-Aeropuerto

Ciudad: santo Domingo País: República Dominicana

/2016 - /2019 Empresa: POOL SOLUTIONS • EJECUTIVA DE VENTAS Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: & 61623 Planificar las estrategias de venta que implementará la empresa o corporación.

& 61623 Optimizar el resultado de las ventas para lograr aumentar los ingresos de la compañía.

& 61623 Realizar la negociación de las condiciones y los

términos de los contratos.

Ciudad: Santo Domingo País: República Dominicana

FORMACIÓN ACADÉMICA:

10-2022 Licda en Derecho

Licenciado

Derecho

Licda. en Ciencias Jurídicas Y Políticas (Derecho) Dominio de conocimientos Legales en General

Centro: Universidad Del Caribe

Ciudad: Santo Domingo (República Dominicana)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Cursos Técnicos

Centro de Estudios: Centro de Capacitación de Claro Codetel

Información adicional: Curso de Técnicas de ventas.

Habilidad de interacción al cliente.

Programa Service plus Apoyo a la excelencia al servicio.

Curso de líderes de servicio apasionado.

Certificado de participación de productos y servicios

Redacción de Contratos

Centro de Estudios: Anchor Group Capacitación Y Desarrollo

Información adicional: Redacción de Diferentes Tipos de Contratos

Visitador a Medicos

Centro de Estudios: INNAFOTEC

Enlace al Centro de Estudios: <http://Instituto Nacional de Formacion Tecnica>

Información adicional: Uso y procedimientos para la venta de medicamentos a través de la presentación de los productos a los médicos

IDIOMAS:

Idioma: Español Nivel: Nivel Profesional

Comentarios: Idioma de Origen

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios: estudiante actualmente

Centro de Estudios: Apec

ENLACES WEB RELACIONADOS:

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

- ANÓNIMO

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