

SEGNY SHARLOT CLARK GARCÍA

Lcda en administración de empresas

Santiago de Chile, Región Metropolitana 8380000

segnyclark@gmail.com

930039941

RUT: 27.085.081-2

Hijos: Luciano Méndez (5años)



EXPERIENCIA LABORAL

Asistente Comercial

Dmi clima - Conchalí, Región Metropolitana
marzo 2020 - Actualmente

- Manejo de crm zoho.
- Realización de cotizaciones,
- Cierre de ventas,
- Gestión post venta,
- Seguimiento a través de telemarketing,
- Atención a clientes,
- Gestión de clientes en reclamo,
- Atención a primera linea telefónica,
- Actualización de base de datos, de 60 a 130 llamadas.

Asistente de Ruta

DMI CLIMA Empresa de Climatizacion - Santiago de Chile, Región Metropolitana
mayo 2019 - marzo 2020

- Apoyo al área técnica,
- Realizar orden de la ruta diaria.
- Cierre de tareas,
- Seguimiento y supervision de técnicos en terreno.
- Manejo de sistema FIELDBEAT,
- Zoho crm,
- Gestión de cliente con reclamo.

Asistente Comercial

Dmi clima - Santiago de Chile, Región Metropolitana
enero 2019 - mayo 2019

- Especialista en seguimiento y recuperación de clientes
- Atención de clientes vía telefónica,
- Limpieza de base dato.
- Cartera con más de 2000 clientes,
- Realizar cotizaciones,

- Gestión post venta
- Cierre de ventas

Freelance Ejecutivo de Ventas Senior de la región Centro (venta en terreno)

Distribuidora Eurotrading 2010 c.a. Distribuidor exclusivo de Faber Castell Venezuela
mayo 2015 - octubre 2018

Departamento: Ventas

Cargo: freelance Ejecutivo de Ventas Senior de la región Centro (venta en terreno)

Duración: Mayo 2015 hasta Octubre de 2018.

Ejecutivo de ventas (Supervisor)

Ferrecons Valencia M&E C.A - Centro del país
mayo 2015 - marzo 2017

- Experiencia en Venta terreno.
- Negociación con clientes VIP,
- Atención de clientes personalizada,
- Entrenamiento y supervisión de personal de ventas en toda la región del centro.
- Ejecución de venta y trámites de cobranza,
- Planificación y desarrollo de estrategia para ampliar cartera de clientes,
- Gestión post venta

Ejecutivo de Ventas Senior de la región Centro

Faber Castell - Valencia, Carabobo
octubre 2010 - abril 2015

- Amplia experiencia en la gestión comercial de cartera de clientes.
- Experiencia en manejo de Negociaciones con clientes VIP

- Experiencia en la apertura de nuevas zonas comerciales

- Capacidad para evaluar permanentemente a la competencia y redireccionar estrategias comerciales que aseguren el mantenimiento y crecimiento de la cartera de clientes

- Experiencia de entrenamiento, control y supervisión de Personal del área de Ventas Junior y Mercadeo

- Manejo de fuerza de venta y mercadeo en la zona

- Planificación, Control y Gestion de venta y cobranza.
- Venta terreno
- Gestión post venta



EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

Licenciada en Administración de Empresas en Año

Universidad Jose Antonio Páez - Valencia, Valencia provincia
2009 - 2013



HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS

- Microsoft Office intermedio
- Excel intermedio
- Manejo de fidelbeat
- Zoho crm
- Habilidades comunicativas para presentar el producto o servicio que la entidad comercializa.
- Habilidad en el diseño y establecimiento de las políticas de venta y de control interno.
- Habilidad para conducir trabajo en Equipo.
- Habilidad para trabajar en ambiente bajo presión.
- Habilidad para tomar decisiones oportunas.
- Habilidad para realizar de 60 a 130 llamadas diarias, realizando gestión de seguimiento, campañas de marketing