

Gianinna Tamara Domic Brand

Técnico Nivel Superior en Administración de Empresas | Cosmetóloga

Fecha de Nacimiento: 01-06 - 1989 / Edad: 36 años

Teléfono: +56 9 8614 7020 / Correo: gianinna.domic@gmail.com

Dirección: José Joaquín Pérez 921, Depto 506, San Bernardo, Santiago, RM

Objetivo Profesional

Trabajar en áreas administrativas, ventas, atención al cliente o en el rubro de la estética.

Formación Académica

Técnico Nivel Superior en Administración de Empresas – CFT CENCO (2022 – 2024)

Cosmetóloga Certificada por Seremi – Integra Capacitaciones Chile Spa (2021 – 2022)

Experiencia Profesional

- Coach y Cosmetóloga – Centro Espiral & Spa

2024

Atención en área de estética facial con un enfoque más holístico, asesorías y acompañamiento a clientes en sus tratamientos de bienestar, vitaminas faciales, Pink Glow, Bb Glow, gimnasia facial, maderoterapia y maderoyoga facial.

- Ejecutiva de Redes Sociales (Proyecto Part time) – Clínica Belenus

junio 2024 – Septiembre 2024

Atención a pacientes, agendamiento, cotizaciones y ventas vía WhatsApp Business, Facebook e Instagram. Manejo de CRM como Flowwww y Zendesk.

- Cosmetóloga – Clínica Avaria

noviembre 2023 – febrero 2024

Realización de limpiezas faciales con marca Dr. Murad,, tratamientos anti age, uso de dermapen para cócteles vitamínicos, Dermaheal HRS, mesoheal y masajes relajantes.

- Ejecutiva Atención al Paciente (Reemplazo Post Natal) – Clínica Avaria

septiembre 2023 – febrero 2024

Agendamiento, atención a pacientes y ventas de servicios mediante call center y redes sociales. Manejo de CRM Medilink y Active.

- Ejecutiva Previsional – AFP Provida

marzo 2022 – agosto 2022

Atención presencial a afiliados en sucursal. Gestión de cambios de AFP, pensiones y herencias.

- Cajera Bancaria – Banco Santander Chile

enero 2016 – noviembre 2020

Cuadratura de caja, manejo de documentos valorados, COMEX, seguros y atención al cliente.

- Ejecutiva Atención a Clientes – Caja de Compensación 18 de Septiembre

julio 2015 – diciembre 2015

Gestión de beneficios, licencias médicas, créditos y seguros de afiliados.

- Ejecutiva Relaciones Comerciales – Tienda Hites

enero 2014 – diciembre 2014

Atención y asesoría en ventas, apertura de créditos y seguros.

Aptitudes y Habilidades

- Atención al cliente, ventas, asesorías y cierre de negocios
- Manejo de software CRM/ERP
- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) y Google Drive
- Uso de redes sociales: TikTok, Instagram, WhatsApp, Facebook, Telegram
- Curso de Marketing Digital y contenido para RR.SS
- Curso de microblading (2020–2022)