

SOBRE MIM

Profissional eficiente e com boas habilidades de relacionamento interpessoal, que contribuem para a prestação de um serviço de excelência e para o suporte à equipe em tarefas diversas, visando colaborar efetivamente com a rotina de trabalho. Capaz de conciliar múltiplas tarefas, garantindo a eficiência da rotina da empresa.

EXPERIÊNCIA

Atividade Autônoma

Vendedora

2022 - atual

- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.
- Identificação das necessidades dos clientes a fim de oferecer os produtos mais adequados, garantindo o fechamento da venda.
- Recebimento do pagamento pela compra de produtos, operando máquinas de cartão e calculando o troco dos clientes em casos de pagamentos feitos em dinheiro.
- Recepção de clientes na loja, prestando orientações sobre as opções de produtos disponíveis, de forma a ajudá-los no processo de escolha conforme a necessidade.

10º Tabelionato de Notas Porto da Barra

Recepcionista/Atendente

2015-2018

- Atendimento e direcionamento de visitantes e colaboradores, facilitando a localização e o acesso às dependências do local.
- Acolhimento e encaminhamento de clientes e visitantes, tirando dúvidas e resolvendo problemas, com o objetivo de zelar pelo conforto de todos.
- Atendimento telefônico para esclarecimento de dúvidas quanto aos serviços prestados pelo cartório.

- Realização de múltiplas tarefas, incluindo recepção do público, atendimento de chamadas telefônicas, recebimento e envio de documentos e atualização de contatos, com dinamismo e rapidez.
- Recebimento de correspondências e encomendas, registrando e informando aos destinatários, assegurando a confiabilidade no setor.
- Atendimento inicial para prestação de informações gerais, fornecendo os esclarecimentos necessários quando solicitados.
- Recepção dos clientes de maneira cordial, respondendo perguntas gerais, verificando o objetivo da visita e encaminhando-os aos setores específicos.

Fast Shop

Consultor de vendas

2007-2008

- Realização de atendimento ao cliente, incluindo abordagem, diagnóstico das necessidades e recomendação de produtos, orientando consumidores e ampliando o conhecimento da equipe sobre as vendas.
- Identificação das necessidades do cliente para propor os produtos ou serviços mais adequados ao perfil, de forma a oferecer soluções que gerassem parcerias duradouras.
- Participação em reuniões periódicas com a equipe de vendas, gerência e supervisores, discutindo métodos e estratégias que contribuíssem para otimizar as rotinas da empresa.
- Acompanhamento semanal das metas com a supervisão, a fim de buscar alternativas para melhorar o desempenho em vendas.
- Responsável pelo atendimento pós-venda, melhorando a experiência dos clientes com os produtos ou serviços contratados para fidelizá-los.
- Uso de uma abordagem de vendas consultiva a fim de entender e atender às necessidades do cliente.
- Demonstração de produtos no local a fim de destacar recursos, responder perguntas dos clientes e ressaltar aspectos positivos após questionamentos.

EDUCAÇÃO

Gestão de Recursos Humanos

Centro Universitário Estácio - 2013 - Trancado

HABILIDADES

- Bom relacionamento e comunicação interpessoal com equipes e clientes
- Proatividade para identificar problemas e tomar decisões
- Dinamismo e flexibilidade para realizar múltiplas tarefas
- Potencial para aprendizagem de novas técnicas e atribuições

- Boa imagem e apresentação pessoal
- Conhecimentos em informática e Pacote Office para elaboração de relatórios
- Comunicação assertiva e persuasiva, com foco no fechamento de vendas
- Cordialidade no trato aos clientes
- Iniciativa e autonomia na realização das tarefas diárias
- Capacidade de planeamento e organização para o cumprimento de prazos
- Disposição para o aprendizado e aprimoramento contínuos
- Dinamismo para execução de múltiplas tarefas