



Alexandra Maltos Carrascosa.

Minería 71, Colonia Escandón.
5567041625.
alexamaltos@gmail.com

Resumen profesional.

Representante de ventas orientado a la consecución de resultados con éxito en identificar y satisfacer las necesidades de los clientes. Excepcional representante de ventas internas muy eficaz en la transformación de las consultas de los clientes en nuevas ventas. R.H. con talento y eficaz en la realización de varias tareas a la vez, así como en estabilizar las necesidades de los clientes y conseguir nuevas ventas. Crea fidelización y establece relaciones a largo plazo con los clientes al mismo tiempo que alcanza de manera constante los objetivos de ventas fijados.

Historial laboral.

PRODUCCIONES.

Asistente de Producción.
Mamás Imperfectas.
Comercial Chips de Barcel. Abril 2018.
Agencia NURUN

Asistente de Producción.
Apple Watch con Maite Perroni. Mayo 2018.
Agencia NURUN

Asistente de Producción. Marzo 2018.
Videoclip Templos de Clubz <https://youtu.be/6CNI6ETTQsM>

Asistente de Producción.
Enero 2018.
Videoclip “Lo que pudo pasar” Javier Miñano. <https://youtu.be/VwR-Zv3f1v4>

Asistente de Producción.
Septiembre 2018.
Videoclip “Vicios” Javier Miñano y Los Daniels. Próximo a salir.

Peters & Romero.
Asistente y corredora.
Febrero - Octubre 2018.

- Me encargué del mantenimiento de los registros de las actividades diarias mediante una base de datos en línea de los clientes.
- Consulté con las empresas para proporcionar suministro e información del servicio precisos.
- Introduje registros precisos y eficaces en la base de datos de los clientes.
- Establecí relaciones con los clientes y la comunidad a fin de promover el crecimiento de la empresa a largo plazo.
- Me puse en contacto tanto con nuevos clientes como con los ya establecidos para ver de qué modo determinados productos y servicios podían satisfacer sus necesidades.
- Me reuní con los clientes para revisar los servicios actuales y aumentar las oportunidades de ventas.
- Seleccioné los productos adecuados en función de la necesidades de los clientes, las especificaciones del producto y la normativa vigente.
- Identifiqué clientes potenciales utilizando guías comerciales, siguiendo las pistas procedentes de los clientes actuales.
- Era conocedor de las ventas y promociones existentes, así como de las políticas en cuanto a pagos y cambios y las prácticas de seguridad.
- Me relacioné con los clientes siempre de forma amistosa y profesional.
- Di respuesta a las preguntas realizadas por los clientes en cuanto a productos, precios y disponibilidad.
- Establecí prioridades en las tareas diarias, entre ellas todas las llamadas entrantes y las consultas relacionadas con las cuotas y las ventas.
- Puse énfasis en las características de los productos en función del análisis de las necesidades de los clientes.
- Gestioné y registré todos los clientes potenciales mediante marketing telefónico.

DōTERRA
Distribuidor independiente.
Diciembre 2016 - presente.

- Establecí nuevas cuentas, así como el crédito de los clientes y los métodos de pago.
- Puse énfasis en las características de los productos en función del análisis de las necesidades de los clientes.
- Di respuesta a las preguntas realizadas por los clientes en cuanto a productos, precios y disponibilidad.
- Me relacioné con los clientes siempre de forma amistosa y profesional.
- Era conocedor de las ventas y promociones existentes, así como de las políticas en cuanto a pagos y cambios y las prácticas de seguridad.
- Identifiqué clientes potenciales utilizando guías comerciales, siguiendo las pistas procedentes de los clientes actuales.
- Seleccioné los productos adecuados en función de la necesidades de los clientes, las especificaciones del producto y la normativa vigente.
- Me puse en contacto tanto con nuevos clientes como con los ya establecidos para ver de qué modo determinados productos y servicios podían satisfacer sus necesidades.

ROW

Coach.

Febrero 2017 - Marzo 2018.

Coach de Remo, guía de clases a grupos de hasta 24 personas. Tuve mis clientes personales, los cuales llegaron y tomaron mis clases por mis redes sociales.

ANIMAL MOTION

Administración y Coach.

Enero 2016 - Febrero 2017.

- Seleccioné los productos adecuados en función de las necesidades de los clientes, las especificaciones del producto y la normativa vigente.
- Era conocedor de las ventas y promociones existentes, así como de las políticas en cuanto a pagos y cambios y las prácticas de seguridad.
- Calculé precios, condiciones de créditos y otras especificaciones de las ofertas.
- Introduje registros precisos y eficaces en la base de datos de los clientes.
- Me encargué del mantenimiento de los registros de las actividades diarias mediante una base de datos en línea de los clientes.
- Me puse en contacto tanto con nuevos clientes como con los ya establecidos para ver de qué modo determinados productos y servicios podían satisfacer sus necesidades.

LOMAS HILL

Asistente de Dirección y Maestra de Inglés.

Febrero 2008 - Julio 2016.

- Puse énfasis en las características de los productos en función del análisis de las necesidades de los clientes.
- Me relacioné con los clientes siempre de forma amistosa y profesional.
- Establecí prioridades en las tareas diarias, entre ellas todas las llamadas entrantes y las consultas relacionadas con las cuotas y las ventas.
- Di respuesta a las preguntas realizadas por los clientes en cuanto a productos, precios y disponibilidad.
- Redacté contratos de ventas para pedidos obtenidos y envié pedidos para su procesamiento.
- Creé contactos de ventas con cuentas tanto internas como externas.
- Creé eventos de consolidación de la marca estratégicos con el fin de aumentar la oferta de productos vigente.
- Me reuní con los clientes para revisar los servicios actuales y aumentar las oportunidades de ventas.
- Establecí relaciones con los clientes y la comunidad a fin de promover el crecimiento de la empresa a largo plazo.
- Asistí a reuniones de ventas mensuales y a cursos de formación en ventas trimestrales.

- Maestra de prekinder y Kinder 3

FILIBERTO SOLIS GALERIA DE ARTE

Gerente.

Octubre 2005 - Diciembre 2007.

- Negocié precios, condiciones de venta y acuerdos de servicio.
- Calculé precios, condiciones de créditos y otras especificaciones de las ofertas.
- Introduje registros precisos y eficaces en la base de datos de los clientes.
- Me encargué del mantenimiento de los registros de las actividades diarias mediante una base de datos en línea de los clientes.
- Me puse en contacto tanto con nuevos clientes como con los ya establecidos para ver de qué modo determinados productos y servicios podían satisfacer sus necesidades.
- Identifiqué clientes potenciales utilizando guías comerciales, siguiendo las pistas procedentes de los clientes actuales.
- Me relacioné con los clientes siempre de forma amistosa y profesional.
- Era conocedor de las ventas y promociones existentes, así como de las políticas en cuanto a pagos y cambios y las prácticas de seguridad.

ALEXA MALTOS

Health Coach

Mayo 2015 - presente.

Asesorías, cursos y clases de hábitos de salud y bienestar.

Formación.

2016 Institute for Integrative Nutrition
Health Coach

Nueva York

2007 Casa Lamm
Historia del Arte

Ciudad de México

2003 Colegio Miraflores
Teacher's Certificate

Ciudad de México

Community Manager

Actualmente llevo las Redes sociales del Músico Javier Miñano, con el cual hemos crecido de forma notable los últimos 3 meses. @javier_minano (Instagram y Twitter) JavierMinanoMusic (facebook) y las mías del Health Coaching y Doterra @alexa_maltos. Alexa Maltos (facebook)

