

ANA MARIA ROSSI



@
ana.maria77.rossi@gmail.com

📞
054999918467

📍
Linha Santana , São Marcos , Rs 95190000

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Ensino médio completo
Colégio São Marcos , São Marcos , Rs

Mecânica automotiva
Pronade, Mecânica Buffon, Rs

RESUMO PROFISSIONAL

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.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Lojas Colombo - Vendedora, São Marcos , Rs

- Atuação no setor de vendas, sendo capaz de manter a calma e a cordialidade mesmo em momentos de estresse, buscando encontrar soluções satisfatórias aos problemas.
- Participação em treinamentos a fim de atualizar os conhecimentos na área e impulsionar o desenvolvimento profissional, obtendo maior produtividade.
- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.
- Comunicação com os clientes para identificação das necessidades e esclarecimento de dúvidas, garantindo a informação de preços e formas de pagamento, sugerindo opções de produtos conforme a disponibilidade.
- Registro da entrada e saída de mercadorias no sistema, incluindo a correção dos dados necessários em caso de erros, garantindo a eficiência no fluxo de vendas.

Lojas Lebes - Vendedora, São Marcos , Rs

- 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.
- Descrição das qualidades e vantagens dos produtos aos clientes, garantindo um alto nível de atendimento e resultados, colaborando com o aumento das vendas.

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Domínio de técnicas de venda e atendimento ao cliente
- Bom relacionamento e comunicação interpessoal com equipes e clientes
- Foco e motivação para o alcance das metas comerciais
- Boa imagem e apresentação pessoal
- Potencial para aprendizagem de novas técnicas e atribuições
- Flexibilidade para viagens e rotinas dinâmicas
- Segurança e confiança ao abordar o cliente
- Noções de merchandising
- Habilidades organizacionais e de liderança