

---

# LARISSA PEROZZO PREBIANCA

---

Rua 21 de Abril, nº55, São Marcos, RS 95190000 ◆ +5554984432119 ◆ lariprebianca@hotmail.com

◆ **Data de nascimento:** 15/12/1999 ◆ **Nacionalidade:** Brasileira

◆ **Carteira Nacional de Habilitação (CNH):** Categoria B ◆ **Estado civil:** Solteiro(a)

---

## OBJETIVO

---

- Em busca de oportunidades de forma a contribuir para o crescimento da empresa.
- Em busca de recolocação profissional.
- Em busca de recolocação nas áreas de experiência, com abertura para novas oportunidades em outros ramos.

---

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

---

**Vendedor/Vendedora**, 10/2023 - Atual

**Estação do Calçado** - São Marcos, RS

- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.
- Comunicação com os clientes para entender suas necessidades, esclarecendo dúvidas, informando preços e sugerindo produtos disponíveis.
- Recepção de clientes na loja, prestando orientações sobre os produtos disponíveis, de forma a ajudá-los no processo de escolha.
- Auxílio aos clientes na seleção de produtos, buscando mercadorias e fechando as vendas.
- Atendimento pessoal e telefônico a clientes, oferecendo informações e esclarecendo dúvidas sobre os produtos e serviços oferecidos.
- Realização de uma abordagem de vendas consultiva, visando entender e atender às necessidades do cliente.
- Identificação das necessidades dos clientes para oferecer os produtos mais adequados, assegurando o fechamento da venda.
- Limpeza e organização da loja, criando um ambiente no qual os clientes se sentissem confortáveis e estimulados a comprar.
- Controle do estoque de produtos, comunicando a gerência sobre necessidades de reposição para melhor atender o cliente.
- Arrumação e atualização das vitrines, destacando produtos em promoção ou novas coleções para atrair clientes.
- Processamento de pagamentos de clientes, operando máquinas de cartão ou calculando o troco em dinheiro, se necessário.
- Montagem e organização de vitrines e prateleiras de produtos, criando layouts que atraíssem a atenção e o interesse dos clientes.
- Recebimento de produtos para troca ou devolução, realizando os procedimentos corretos conforme a política da loja.

**Esteticista e Cosmetóloga**, 03/2021 - Atual

**Esteticista e Cosmetóloga Lari Prebianca** - São Marcos, RS

- Realização de tratamentos faciais e corporais diversos, como limpeza de pele, drenagem linfática e massagem.
- Realização do processo de limpeza de pele, removendo cravos e impurezas a partir da aplicação de loções higienizantes, esfoliação e extrações manuais.
- Acompanhamento da evolução de cada cliente, avaliando a necessidade de continuação do tratamento.
- Criação da ficha de anamnese, elaborando perguntas sobre informações pessoais e histórico médico do cliente para indicar o melhor tratamento com base nos dados obtidos.
- Explicação sobre os procedimentos a serem feitos durante o tratamento, sanando possíveis dúvidas de cada cliente.
- Apresentação e oferecimento de produtos aos clientes, indicando as melhores opções de acordo com a necessidade de cada um.
- Preparação de tratamentos faciais e corporais
- Participação em cursos e eventos a fim de aumentar os conhecimentos na área, proporcionando novidades e mais qualidade nos serviços aos clientes.
- Sugestão de tratamentos para sessões recorrentes, oferecendo um atendimento personalizado.
- Controle do estoque de produtos cosméticos, garantindo o abastecimento dos materiais utilizados nos tratamentos.
- Orientação sobre o uso de produtos e serviços, ensinando a aplicação correta para obtenção de resultados satisfatórios.
- Agendamento de horários para serviços de beleza, realizando confirmações e avisando clientes sobre possibilidades de encaixe.
- Venda de produtos e serviços adicionais aos clientes, a fim de alcançar a meta de faturamento diário.
- Conhecimento dos diferentes produtos e tendências da área, orientando o cliente para gerar uma experiência positiva com a empresa.
- Recebimento de pagamentos, registrando as transações nos sistemas de gerenciamento.
- Manutenção da limpeza e organização das áreas de trabalho, higienizando superfícies, equipamentos e pisos.
- Recebimento de clientes no consultório, realizando serviços de acordo com a preferência de cada um.
- Limpeza e esterilização dos instrumentos de trabalho, garantindo boas condições para o uso seguro.
- Aplicação de drenagem linfática facial e corporal, promovendo relaxamento e bem-estar, proporcionando benefícios à saúde do cliente.
- Gestão do estoque de produtos e equipamentos, fazendo o levantamento da quantidade e condições de uso dos materiais.
- Limpeza e organização da clínica, seguindo as normas de higiene estabelecidas e mantendo o espaço em condições adequadas para a realização dos procedimentos.

---

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

---

**Tecnóloga em Estética e Cosmética:** Estética e Cosmética, 03/2018 - 03/2023

**Centro Universitário da Serra Gaúcha - Caxias do Sul**

**Status - Concluído**

- Cursos: Lip Booster, Maturidade Em Marketing Na Estética, Manual Dos Princípios Ativos, Sunmeet 2021, Home Care, Anamnese Personalizada, Sweet Lips, Trico Geneticist, Coloração Pessoal, Microagulhamento E Ativos De Associação, Webmet Estética
- IV Simpósio Sul Brasileiro de Estética e Cosmética realizado dia 14 de setembro de 2020 com duração de 13 horas
- 3ª Estética in Online realizado dias 2 a 5 de julho de 2021, com duração de 21 horas

---

## HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

---

- Bom relacionamento com equipes e clientes
- Boa comunicação para esclarecer dúvidas dos clientes
- Ética no atendimento ao cliente
- Facilidade de comunicação e expressão
- Paciência no trato com os clientes
- Foco na satisfação dos clientes
- Paciência com os clientes durante o pedido
- Empatia para compreender o cliente
- Potencial para aprendizagem de novas atribuições
- Boa comunicação verbal e escrita para vendas
- Bom relacionamento interpessoal para estabelecer contatos
- Capacidade de aprendizado contínuo em vendas
- Boa argumentação para convencer os clientes
- Foco e motivação para o alcance das metas comerciais
- Escuta ativa para entender as necessidades do cliente
- Adaptabilidade para atender a diferentes perfis de clientes
- Comunicação eficaz para apresentar produtos e fechar vendas
- Conhecimento de informática e sistemas de vendas
- Flexibilidade no atendimento a horários variados
- Responsabilidade com prazos e a qualidade dos produtos
- Prática com vendas online e via redes sociais
- Prática em negociações no fechamento de vendas
- Capacidade de resolver as demandas dos clientes
- Iniciativa para buscar novas oportunidades
- Comunicação clara e eficaz
- Entusiasmo e energia positiva
- Conhecimento de produtos e serviços específicos
- Domínio de técnicas de venda e atendimento ao cliente