

LOLA ARCE



Soy una persona proactiva, sociable, y ambiciosa; con excelentes relaciones interpersonales. Frontal y extrovertida.

Me destaco en habilidades comunicativas, lo que me posiciona con un alto nivel de perfil en ventas y excelente relación con el cliente; buena respuesta ante la toma de decisiones; buena respuesta ante la presión. Busco un puesto de trabajo dinámico y desafiante para continuar desarrollando mis rasgos.



3489-323299



Lolaarce877@gmail.com



Tucumán 963, CABA

EDUCACIÓN

2013-2019

Colegio Siglo XXI- Secundario completo

Bachiller en economía y gestión organizacional

2021-actualidad

Universidad de Buenos Aires- Tecnatura en curso

Téc. Cosmetología facial y corporal. FMED

HABILIDADES

- Manejo y arqueo de caja
- Manejo de paquete Office
- Manejo de posnet (Clover, Payway, MP)
- Manejo integral de Redes Sociales
- CRM Y SAP
- Manejo de Redes
- Idiomas: Ingles, Portugués, Italiano Básico

EXPERIENCIA LABORAL

Vendedora- DOT BAIREs SHOPPING

Lidherma Skinhouse - enero 2024/ actualidad

asesoramiento de ventas personalizadas - manejo de caja- control y reposición de stock- apertura y cierre de local- tareas diarias del local.-

Lidherma Skinhouse- abril 2023/ diciembre 2023

asesoramiento de ventas personalizadas - manejo de caja- control y reposición de stock- apertura y cierre de local- tareas diarias del local.-

Team Líder- DEVOTO SHOPPING

BBVA- Railcom Group- diciembre 2022/ abril 2023

Guia y gestión del equipo de ventas- establecimiento de objetivos grupales- preparación de informes mensuales de vendedores- gestión y control de operaciones diarias- capacitación y entrenamiento de vendedores- resolución de problemas- comunicación entre vendedores y supervisor.-

Vendedora- DISTRITO ARCOS

BBVA- Railcom Group- septiembre 2022/ diciembre 2022

Asesora de ventas de productos financieros- manejo de sistema de chequeo- gestión del producto y de la venta- ingreso del cliente al sistema- enviar informe de ventas diarias- apertura y cierre del stand.-

Vendedora- Centro de aprendizaje Universitario

Universidad Siglo 21- julio 2020/ octubre 2021

Asesora de ventas de paquetes académicos -contactar leads- gestión del lead y relevamiento en CRM- cierre de ventas -enviar informe de ventas mensuales- cumplir objetivos.-