



MARITZA ANGELITA VASQUEZ ROJAS

litam202@gmail.com - 928 686 236 - www.linkedin.com/in/maritza-vasquez-rojas

PERFIL PROFESIONAL

Soy una persona con capacidad resolutive y creativa que no se amilana con los conflictos o problemas que puedan suscitarse dentro de una organización. Busco mejorar siempre como profesional y como persona para de este modo cumplir con los objetivos y metas de la empresa donde labore.

Actualmente curso la carrera de ingeniería industrial que me ha permitido hasta ahora una mejor visión sobre la mejora de recursos y procesos dentro de una organización.

HABILIDADES

- Excel (intermedio)
- Ms Project (intermedio)
- SAP ERP

EXPERIENCIA

Asistente Administrativo

Automotores y Servicio del Norte S.A.C. - febrero 2020 – marzo 2020

- Realizar cotizaciones sobre servicios otorgados y remitirlos a los clientes.
- Brindar información a los clientes sobre sus dudas y inquietudes.
- Redacción de informes de ingresos y gastos.
- Visitar a las empresas con convenio para realizar la facturación correspondiente.

Cajera de Ventas

R&M Repuestos Eléctricos Automotrices EIRL - julio 2017– enero 2020

- Atender a los clientes.
- Resolver las dudas y reclamos de los clientes sobre los productos vendidos.
- Cumplir con el objetivo de venta mensual.
- Coordinar con los proveedores pedido de productos faltantes.
- Recepción y registró de nuevos productos en el sistema.
- Realizar control de inventarios.
- Controlar la correcta rotación de productos.

Logros:

- Aumento de la utilidad anual en un 40% por mejoras en la rotación de inventarios, disminuyendo la depreciación de productos por mala ubicación en el almacén y falta de exhibición.

- Reducción de costos en un 20% por buscar nuevos proveedores con mejores ofertas de precio sobre los mismos productos.

Asesora de ventas

Chancafe Q Trujillo - enero 2017– junio 2017

Funciones:

- Abordar al cliente y brindarle información sobre los productos ofrecidos por la empresa y realizar el cierre de ventas.
- Visitar a los clientes en campos para ofrecer línea de créditos.
- Llegar al objetivo mensual de venta.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

Ingeniería Industrial

Universidad Privada del Norte

Setiembre 2016 – (8vo ciclo)

Computación e informática

Instituto Superior San Eduardo “ISE”

Agosto del 2005 – Julio 2008