

ANA CAROLINA DA SILVA RIBEIRO

Rua 4, 742 casa 2 Nova Campina, Rj, Rj 25268070 • +5521983515308 • anacarolina0716az.26@gmail.com

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

Vendedora, 02/2022 – 05/2022

Boutique Carolla – Rio de Janeiro, Rio de Janeiro

- Responsável por manter a organização da loja, garantindo a reposição de produtos nas prateleiras, vitrines e área de vendas.
- Participação na contagem de estoque nas trocas de estação, contribuindo com os resultados da equipe.
- Demonstração de produtos de forma a destacar recursos e esclarecer dúvidas, ressaltando os aspectos positivos.
- Organização dos produtos na loja para apresentação adequada aos clientes.
- Disposição e arrumação de produtos nas prateleiras e vitrines de forma atrativa, com o intuito de aumentar as vendas.

Vendedora, 04/2020 – 03/2021

Morena flor modas – Rio de Janeiro, Rio de Janeiro

- Responsável por manter a organização da loja, garantindo a reposição de produtos nas prateleiras, vitrines e área de vendas.
- Atendimento ao cliente, incluindo negociação de preços e condições de pagamento a fim de manter um bom relacionamento e benefícios às duas partes.
- Atuação com vendas on-line e presenciais, garantindo que as metas mensais fossem atingidas.
- Responsável por atender o cliente na loja e oferecer opções de acordo com as expectativas, buscando a satisfação com a compra.
- Organização dos produtos na loja para apresentação adequada aos clientes.
- Esclarecimento de dúvidas dos clientes durante o atendimento e auxílio na escolha dos produtos adequados.

Formação acadêmica

Ciep 476 Elias Lazaroni - Nova Campina, Duque de Caxias, Rio de Janeiro

Competências

- Proatividade e iniciativa para resolução de problemas
- Comunicação eficiente com a equipe
- Inteligência emocional para lidar com os desafios diários
- Cordialidade e simpatia no trato com as pessoas
- Determinação e persistência para o alcance de metas
- Conhecimentos em técnicas de venda e atendimento ao cliente