



natalimiranda699@gmail.com



21-978956524



Rua sapotizeiro , Mage, Rj
25908713

Santo Aleixo

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Ensino médio completo
**Colégio estadual Joaquim
leitão** , Santo Aleixo, Rio de
Janeiro

NATALI MIRANDA



RESUMO PROFISSIONAL

[Função] capaz de promover a satisfação e a fidelização de clientes, com foco no atendimento personalizado. Hábil em lidar com diferentes métodos de pagamento e em garantir a organização do local. Comprometida, dedicada e dotada de forte ética profissional.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Loja Karine Ribeiro - Vendedora

- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação
- Trabalhou no período de dezembro como vendedora vendeu 10 mil no mês de dezembro
- Trabalhou como apoio na loja auxiliando na organização da loja e das mercadorias de forma que fique atrativa nas vitrines, em pontos estratégicos de venda, Vendedora e operadora de caixa
- Comunicação presencial e on-line com clientes para divulgação de serviços
- Recebimento de valores e conferência de notas no ato da compra
- Troco correto ao cliente, registrando os dados no sistema interno da empresa
- Responsável pela venda de [Produto ou serviço], buscando atingir as metas estabelecidas em conformidade com as normas e procedimentos da empresa
- Atendimento ao cliente para troca de produtos, identificando
- 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

South&co - Vendedora, Magé , Rj

- Identificação das necessidades dos clientes a fim de oferecer os produtos mais adequados, garantindo a venda
- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.
- Limpeza e organização da loja, criando um ambiente no qual os clientes se sentissem confortáveis e estimulados a comprar.
- Etiquetagem de produtos, indicando preços e informações essenciais sobre o item aos clientes, realizando alterações quando necessário.

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Domínio de técnicas de venda
- Atendimento ao cliente
- Bom relacionamento e comunicação
- Foco e motivação
- Proatividade para identificar problemas e tomar decisões
- Segurança e confiança ao abordar Cliente
- Capacidade de trabalhar sob pressão por metas
- Conhecimentos em informática
- Boa imagem e apresentação pessoal
- Potencial para aprendizagem de novas técnicas e atribuições
- Bom relacionamento e comunicação com equipes e clientes
- Gestão de dinheiro/caixa
- Habilidades organizacionais e de liderança