



Arlem Temes Rivero

Comercial y ventas

arlemtemes@gmail.com

611 405 759

Soy una **profesional flexible**, de **actitud positiva**, **entusiasta**, **motivada** y con capacidad para **motivar** a los demás, **tolerante al estrés** al trabajar bajo presión, con gusto por **compartir con personas**, trabajar en **proyectos** y **por objetivos**. Soy **resolutiva** y **discreta** a la hora de tomar decisiones y plantear soluciones.

Competencias

- Planificación y organización.
- Habilidad para la comunicación.
- Capacidad para la resolución de conflictos.
- Visión y anticipación.
- Responsabilidad y seriedad.
- Proactiva y de trato cordial.
- Metódica y Ordenada.
- Altas Competencias Digitales.

Informe de competencias.

Idiomas

Inglés Intermedio
Gallego Intermedio
Español nativo

Carnet de conducir - Categoría B

Experiencia Profesional

Auchan SL

Servicio al Cliente (febrero 2022 a la fecha)
Azafata de Cajas.

Consejo de cuentas de Galicia

Prácticas Contabilidad y finanzas (Agosto 2020)
Auditoría de cuentas.
Conciliaciones bancarias, proveedores, clientes.
Análisis de la situación contable y financiera.

Creditel (Banco Santander)

Ejecutiva de ventas y comercial (2 de julio de 1997 al 31 de julio 2014).

Cumplimiento de objetivos de ventas
Conducción de equipo de ventas
Promoción y venta de distintos productos
Negocios con comerciantes y proveedores
Atención al público y resolución de conflictos
Manejo de caja, chequeo contable y arqueos. CRM.

Arlam srl

Vendedora (3 años)

Promoción y venta de productos de alimentación
con degustación en vía pública y centros
comerciales.

Formación Académica

Máster en Gestión y Dirección Contable y Financiera.

Universidad de Santiago de Compostela (2018-2019)

Grado en Dirección de Empresas. Universidad Católica del Uruguay (2008-2014)

Profesorado de Matemáticas. Instituto de Profesores General Artigas (2000-2004)

Formación Complementaria

Negociación y Ventas (100 horas)

Operativa de Caja-terminal punto de venta. (60 horas)

Prevención de Riesgos Laborales. (50 horas)

Liderazgo y conducción de equipos de ventas (50 horas)

Técnicas de ventas. (30 horas)

La Gestión de los Sistemas de Calidad y Medio Ambiente conforme a las normas ISO 9001:2000 e ISO 14001. AENOR (50 horas)