JESSICA LUISA MOZOMBITE HONORES DE ALVARADO

Soy un profesional orientado a resultados, con sólida capacidad para generar confianza en los clientes y cerrar oportunidades comerciales. Destaco por mi pro actividad, mi habilidad para comunicar con claridad y mi enfoque constante en superar metas. Busco formar parte de un equipo donde pueda aportar mi experiencia y seguir creciendo en el área de ventas

INFORMACIÓN PERSONAL

Estado civil: Casada
Nacionalidad: Peruana
Edad: 47 años
Lugar de nacimiento: Loreto
Dirección : José Gálvez 275
Familia: 1 hija mayor de edad
Celular : 937273594
Correo : JESSPRINSS@HOTMAIL.COM

EDUCACIÓN

PRIMARIA	*1984- 1990*	*Colegio "CESAR CALVO DE ARAUJO" 60060, Iquitos.*
SECUNDARIA	1991 – 1995	Colegio Primario Secundario "ROSA AGUSTINA DONAYRE DE MOREY, Iquitos

EXPERIENCIA LABORAL

RIMAC SEGUROS

Asesor de seguros área de Worksite

01/10/2013 – 11/04/2016

Asesora de ventas de seguros corporativo con Empresas según requerimiento de la compañía y también las Fuerzas Armadas del Perú, destacando en las áreas aprendidas llegando a un Rango Sénior como merito al esfuerzo y

desempeño demostrando honradez y cumplimiento en cada área designada.

MAPFRE

Red Worksite en el área de desesos

18/05/2016 – 31/10/2016

Asesora de ventas de Sepelios cumpliendo con el requerimiento y con mis responsabilidades , metas alcanzadas en la área establecida,mostrando un desempeño calificable y superior a mis metas

NETWORKMARKETING

30/07/2018- ACTUAL

Modelo de trabajo basado en la comercialización directa de productos naturales, etc; servicio entre el vendedor y cliente a su vez dándole oportunidad también al cliente de ser parte de este modelo de negocio si desea desarrollando habilidades de liderazgo y motivación de equipo

APTITUDES :

- Liderazgo correcto.
- Presentaciones y oratoria destacada
- Elaboración de reportes
- Trabajo en equipo , con organización , fechas y crono-grama , mostrando comunicación asertiva
- Buen manejo y fluidez para hablar en público
- Pro activa
- Negociación y persuasión
- Manejo de CMR
- Técnicas de cierre de ventas