



## Curriculum vitae

### Datos personales



Nixa Maroliz Trujillo Tamariz



nixatrujillo24@gmail.com



4229 1438



6TA Avenida 15-81 zona 12 Col.  
Reformita  
502 Ciudad Guatemala



24 de julio de 1996



Femenino



Guatemala

### Competencias

Técnicas de Ventas y  
Marketing



Análisis de necesidades  
del cliente



Captación y fidelización  
de clientes



### Aptitudes

■ Actitud enérgica y entusiasta

■ Orientación al Cliente

■ Capacidad de Comunicación

## Perfil

Soy una profesional organizada y analítica, con formación en Mercadeo. Mi experiencia la he desarrollado en empresas líderes de diferentes sectores.

Me caracteriza la habilidad de análisis, detección de necesidades del mercado, cumpliendo con altos estándares de satisfacción del cliente e incremento de beneficios para la empresa que represento

## Formación

ene 2013 - oct 2015

**Perito en Mercadotecnia y Publicidad**

Colegio C.B.C El Carmen, Zona 12 Ciudad  
Guatemala

ene 2016 - presente

**Licenciatura en Mercadotecnia**

Universidad Mariano Galvez, Zona 2 Ciudad  
Guatemala

## Experiencia

sep 2015 - mar 2016

**Recepcionista**

Mayorista de Moda, S.A., Zona 7 Guatemala  
Mi función era servicio al cliente en el área de recepción, atendiendo a los clientes y sus consultas respecto a la disponibilidad de productos y horarios de atención. Llevar el control de ingreso de las personas que no estaban afiliadas, atender llamadas y trasladarlas al área en específico.

jul 2016 - jul 2019

**Auxiliar**

Banco Industrial, zona 4 Guatemala  
Mi función para esta institución financiera era en el área de vehículos como auxiliar operativo, desempeñando como asesora de créditos en Excel Automotriz, atendiendo a los asesores de venta de dicha compañía, e interactuando con el cliente externo y apoyar con la gestión e ingreso de los créditos de vehículos.

ago 2019 - presente

**Ejecutiva de Ventas**

Excel Automotriz, S.A., Zona 10 Guatemala  
Mi función en esta empresa es prospectar, captar y satisfacer la necesidad de los clientes en la compra de un vehículo, cumplimiento de metas, mi principal herramienta es obtener clientes que cotizan por medio de internet y responder sus solicitudes a brevedad.

## Cursos

ago 2023

**Desarrollo Comercial 360 Practica Intensiva con Simulador**

Curso organizado por ADEN International Business School con duración de 8 horas