



CLARISSA CONSUELO GALINDO CANO

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

CONTACTO



9a. calle A 15-27 zona 1 Ciudad de Guatemala



clarycongalindo@gmail.com



clarissa-galindo-095ab1139



5517-9155 / 4215-9417

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Liderazgo colaborativo

Negociación y persuasión

Innovación

Orientación a resultados

Pensamiento analítico y estratégico

IDIOMAS

Español: Natal

Ingles: Avanzado

CURSOS RECIBIDOS

Equipos de trabajo de alto desempeño

Habilidades de liderazgo

Trabajo en equipo

Gestión del talento humano

Resiliencia empresarial

Barista nivel básico

OBJETIVO LABORAL

Ser integrante de una organización con estrategias de sostenibilidad y crecimiento, a través del desarrollo de su capital humano, aportando los conocimientos y experiencia adquiridos para el logro de resultados y objetivos extraordinarios.

PERFIL ACADÉMICO

American School of Management

Master of Business Administration

Actualidad

Universidad Mariano Galvez de Guatemala

Licenciatura en Mercadotecnia (cierre de pensum)

Año 2016

Instituto Guatemalteco Israelí

Secretaria Bilingüe

2005

PERFIL PROFESIONAL

Compañía Administradora de Servicios CASESA/Seguros GYT

Supervisor de operaciones y ventas

Enero 2020 - marzo 2022

- Liderar al equipo para la obtención y cumplimiento de objetivos comerciales, colocación de productos financieros (extrafinanciamiento, tarjeta de crédito, retención de cuentas)
- Creación e implementación de nuevos proyectos en ventas para el departamento
- Diseño y seguimiento a procedimientos enfocados para mejorar la productividad de la cartera
- Cumplimiento de indicadores de contact center (NPS, TMO, FCR, nivel de servicio, nivel de atención, tasa de abandono, control de calidad, adherencia) entre otros.
- Elaboración de estadísticas, controles, reporteria
- Seguimiento a los planes y estrategias de satisfacción del capital humano y valores organizacionales

REFERENCIAS

Lic. Ingrid Xiloj

 5604-0219

Lic. Jorge Menchú

 5056-9289

Lic. Estela Castillo

 30078401

Lic. Raúl Maldonado

 4151-4202

- Reclutamiento y selección de personal de puestos operativos
- Actividades de reconocimiento y motivación
- Evaluaciones de desempeño, coaching, feedback para el personal a cargo

BAC-Credomatic

Asesor Nivel Experto

Septiembre 2005 - enero 2017

- Team leader del equipo de retención de cuentas
- Liderar, capacitar al personal a cargo para la obtención de resultados y metas organizacionales
- Planificar, analizar e implementar estrategias e indicadores para el seguimiento y control de resultados
- Elaborar planes de acción para incrementar la satisfacción del cliente
- Cumplimiento de metas a nivel regional con retención de cuentas clave
- Ventas de productos financieros
- Experiencia en obtención de clientes a través de la técnica toque en frío.
- Medición del nivel de satisfacción de los clientes