



Gabriela Salvador Alvizuri

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Profesional con experiencia en manejo de Microsoft office y experiencia amplia de atención al cliente. Persona proactiva, dinámica con gran capacidad de interrelación y habituada al trabajo bajo presión tanto individual como en equipo.

Trabajo en Equipo

Responsabilidad

Proactividad

Autonomía



gabriela.salvadoralvizuri@gmail.com



+51 933 843 090



28/12/1985 (36 años)



Jr. Saturno 1048, Cercado De Lima 01, Lima



Licencia de conducir: A1.



EXPERIENCIA

MERAKI-TEC S.A.C. (Consultoría de Sistemas)

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

ENERO 2022 – EN LA ACTUALIDAD

- Facturación de los servicios de Soporte TI mensuales que se brindan, además los demás servicios de consultoría brindados.
- Recepción de facturas de proveedores.
- Coordinación de reuniones con potenciales clientes.
- Atención al cliente para solicitud de cotizaciones de hardware, así como para su despacho e instalación posterior.

SKBERGE PERU S.A.C. (Kia, Chery, Fiat, MG, Mitsubishi)

Venta y Postventa – Asistente de Garantías (2do Periodo)

ENERO 2012 – DICIEMBRE 2016

- Encargada de analizar los reclamos diarios que ingresaban por medio de los concesionarios.
- Realización de auditorías.
- Envío de vehículos vendidos a fábrica.
- Reporte mensual de los reclamos generados en el mes.
- Manejo de los sistemas SAP, Maximise, Dealer On-Line, CRM, DDMS, INFOCODS entre otros.

Venta y Postventa – Call Center (1er Periodo)

MAYO 2009 – DICIEMBRE 2011

- Encargada de recepcionar y registrar las citas diarias de ingreso al taller.
- Realización de encuestas de satisfacción al 80% de ingresos al servicio técnico.
- Identificación de tipos de reclamos y seguimiento de estos.
- Elaboración de reportes al final de la evaluación, midiendo así el grado de satisfacción del cliente.
- Utilización del sistema AUTO-PRO, CSI, DDMS, DEALER ON LINE.

TELEATENTO DEL PERÚ SAC

Venta y Postventa – Call Center

ABRIL 2006 – MAYO 2009

- Seguimiento telefónico del 30 y 50% de clientes de la red de VW, Audi, Seat, Porsche y Ssangyong.
- Identificación de tipos de reclamos (estandarización).
- Uso del sistema Sales Logix.
- Manejo de campañas. Por intermedio de tele- encuestas a clientes A1. De empresas reconocidas como Pro-futuro | Hamburg Sud.
- Participación en campañas del día de la madre, investigación de mercado, comportamiento del consumidor y el ámbito en que se rodea.



EDUCACIÓN

Kia Certificate

Profesional Técnico en Computación e Informática

ABRIL 2003 – ENERO 2006

KIA CERTIFICATE

Kia Intelligence Warranty Information

OCTUBRE 2014

CIBERTEC

Excel 2010 – Proficient

OCTUBRE 2013

CENTRO DE IDIOMAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA

Inglés Básico

MARZO 2013 – AGOSTO 2013

CAPACITACIÓN EN LA ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ

Todo lo que debe saber del vehículo

ENERO 2013

Técnicas infalibles para manejar clientes difíciles

ABRIL 2010

INSTITUTO SUPERIOR BUSINESS COMP

Word, Excel, Power Point, Outlook e Internet (Nivel Intermedio)

Entorno Office (2002 – 2003)



REFERENCIAS PERSONALES

KENNY ESQUIVEL – JEFE DE TI

MERAKI-TEC S.A.C.

Correo: kenny.esquivel@meraki-tec.pe | Móvil: +51 951 294 859

KARINA VASQUEZ – JEFA DE GARANTIAS

SKBERGE PERU

Correo: kvasquez@skbergeperu.pe | Móvil: +511 630 7200

KARLA TAPIA – SUPERVISORA ATENCION AL CLIENTE

SKBERGE PERU

Correo: ktapia@experian.com | Móvil: +51 987 722 658

