

Natalia Barrera Oñate

EJECUTIVA COMERCIAL



📞 +569 8437 7685

📍 La Aguada 6400 depto 1202

✉️ n.barreraonate@gmail.com

LinkedIn: Natalia Barrera Oñate

PRESENTACION

Ingeniera comercial titulada en el año 2019, cuento con más de 5 años de experiencia dentro del área de Negocios, desenvolviéndome en los 2 últimos años en la Banca para el área Comercial del Banco Santander con el cargo Ejecutiva de cuentas preferencial.

Como Ejecutiva de cuentas, he podido desarrollar y potenciar diferentes capacidades, logrando convertir las ideas y necesidades de los clientes en objetivos y requerimientos formales desde el punto de vista del negocio.

En el ámbito personal, me encuentro motivada a cumplir todas mis metas. Con esto la necesidad de crecer y conocer más sobre el área en que me desempeño, comprometida al 100% con la empresa en la cual trabajo, aportando con ideas innovadoras y eficaces en donde pueda aplicar mis conocimientos y habilidades en pro del beneficio mutuo.

OBJETIVO

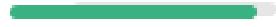
Mi principal objetivo es desempeñarme de forma eficiente dentro de la empresa, y a la vez desarrollar habilidades, conocimientos y experiencias, que me permitan crecer profesionalmente.

HABILIDADES

Word



Excel



Power Point



EDUCACIÓN

INGENIERIA COMERCIAL

Universidad Andrés Bello

Marzo 2016 – junio 2019

Fotografía Profesional

Instituto Profesional Arcos

Marzo 2012 – Diciembre 2015

Enseñanza Media

Colegio Excelsior

Marzo 2007 – Diciembre 2011

IDIOMAS

- ✓ Inglés : Medio
- ✓ Español : Nativo

INTERESES

- Viajar
- Running
- Fotografía

EXPERIENCIA PROFESIONAL

METLIFE | ASESORA FINANCIERA

Sept. 2019 - actualidad | Santiago

Manejar y administrar cartera de Clientes, Captar nuevos clientes, Velar por el cumplimiento de metas comerciales, Asesorías de clientes, Fidelización de cliente.

BANCO SANTANDER | EJECUTIVA PREFERENCIAL

Diciembre 2017 – Agosto 2019 | Providencia

Encargada de la comercialización y promoción de los productos de la empresa, además encargada de prospectar y buscar clientes potenciales a nivel corporativo y personal, presentaciones de proyectos, seguimiento de clientes, lograr cierres de contratos. Alcanzar sus objetivos y metas de ventas.seguro

UNIVERSIDAD ANDRES BELLO | Ejecutiva en experiencia

Diciembre 2013 – Octubre 2017 | Santiago

- Organizar cartera de clientes de acuerdo a citas agendadas.
- Planificar y dar solución a los movimientos y cuenta interna de los alumnos matriculados (sistema banner).
- Cuadratura contable al final del día, encargada de entregar servicios de consultoría (funcional o técnico) al cliente..