



Conductor

Cristian Alexis Pimiento Garcés

calle 103 a 50 c 3, sótano
Medellín, Barrio Acevedo

(57) 3135211123
cristian.pimiento26@gmail.com

Habilidades

Aprendizaje rápido, enfocado, trabajo en equipo, enérgico, eficaz, metódico, disciplinado, comprometido con la labor, autodidacta, resiliente, persistente.

Experiencia



Envíos destinos nacionales / Conductor de vehículos

ENERO 10 DEL 2021 HASTA NOVIEMBRE 11 DEL 2023

Identificación de riesgos en el área de trabajo, uso de elementos de protección personal, operación segura de vehículos empresariales, mantenimientos preventivos, inspección pre operacional.

Conducción de los vehículos de la empresa los cuales son KIA SPORTAGE 4X4, VAN N300 y camión NHR. Dependiendo la logística programada por el jefe inmediato.

Gracias a esta gran empresa he aprendido a identificar las múltiples tareas que desempeñan en el área logística vehicular y de transporte de cargas

Referencia laboral / Juan Felipe molina jefe inmediato.

Contacto / 3113379741 - 3203738547



Dar ayuda temporal en servicio a servientrega / Experto segura externo, mensajero en moto

21 DE MAYO DEL 2019 HASTA 06 NOVIEMBRE DEL 2020

Identificación de riesgos relacionados a la operación logística en motocicleta, uso de elementos de protección personal, mantenimiento e inspección previa a la operación diaria.

Transporte de documentos de valor y confianza para las empresas que requieren el servicio de logística y mensajería especializada.

Dar ayuda es la empresa encargada de manejar el personal de servientrega, me encontraba en una de sus ramas laborales que presta servicios a empresas que requieren personal logístico para el transporte de documentos de confianza y valor, prestando servicio para esta empresa realice tareas logísticas de documentación para las empresas Coomeva, enka de Colombia y corona.



Expreso Bolivariano / Auxiliar de taquilla

FEBRERO DEL 2017 HASTA MARZO DEL 2019

En esta empresa preste servicio a lo largo de 2 años, teniendo como labor primordial el servicio al cliente.

Mis funciones en servicio al cliente consistieron desde la venta de tiquetes, recaudo de dinero, abordaje de pasajeros y posterior despacho de vehículos.

Se debida prestar atención al detalle ya que al momento de elaborar un tiquete se debe llenar los distintos campos con el destino, fecha e información del pasajero. Ya que se puede hacer venta de un tiquete para el mismo día o para días después y en caso de no estar atento a este tipo de detalles se podía presentar inconformidades por parte del cliente a su vez que retrasos en la operación y despacho de los vehículos. En esta labor es fundamental contar con una información clara y acertada para que los clientes y así poder satisfacer las necesidades de los mismos.

En el recaudo de dinero es fundamental saber y conocer el dinero como también tener claro cuánto se debe devolver al cliente ya que en este tipo de puestos se está expuesto a que personas mal intencionadas entreguen billetes falsos o quieran hacer el conocido cambiazo.



HOMECENTER SODIMAC / Empacador / cajero / asesor de ventas
JUNIO DEL 2011 HASTA DICIEMBRE DEL 2013

Tengo mucho que agradecer a esta empresa ya que fue aquella que me abrió las puertas al campo laboral.

Me dieron la oportunidad de debutar como empacador y mientras estaba en este puesto empecé a conocer el servicio al cliente y allí desarrollé labores básicas que se ejecutan en este puesto, pero mientras estaba en este puesto empecé a observar los procesos de facturación y cobro de la mercancía que allí se vende, mostrando mucho interés y las habilidades necesarias para el puesto me dieron la oportunidad de pasar a ser cajero.

Ya en este nuevo rol aprendí a identificar el dinero legítimo del falso a su vez que un contacto más directo con el cliente y sus distintas necesidades. Al continuar mostrando mi interés y disposición por la labor me ascendieron al área de ventas.

En el área de ventas ya teniendo un contacto directo con los clientes aprendí a escuchar e identificar las necesidades de los mismos para así poder brindarles la mejor asesoría y los servicios complementarios que requerían o complementaban el artículo o producto que buscaba el cliente para así hacer no solo una venta si no la venta de un artículo y sus complementos brindando así una mejor experiencia de compra para los clientes.

Debido al potencial visto en mí, me dieron el cargo de asesor súper numerario y así continué desarrollando mis habilidades en el área de ventas pasando por las distintas secciones del área de hogar de la compañía como lo son, muebles, organizadores, aire libre, jardinería e iluminación, decoración y línea blanca.

Formación



Institución educativa Luis López de mesa / bachiller académico

ENERO 2004 - DICIEMBRE 2009, MEDELLÍN, ANTIOQUIA