

Aime Borda

Atención al cliente y vendedora

Celular: 3412614099

Correo: Aimebordaaltamirano@gmail.com



Sobre mi

Soy una persona responsable, creativa y comprometida con mi trabajo. Me destaco por mi excelente comunicación, calidez en el trato y habilidades en las relaciones interpersonales para el trabajo en equipo. Estas cualidades me permiten generar vínculos positivos con los clientes y compañeros, brindando una atención cercana, eficiente y resolutive. Me motivan los desafíos que me ayudan a crecer y aportar valor en el ámbito laboral.

EXPERIENCIA LABORAL

Vendedora | Moov (grupo Dexter)

2025 - 2026

Desempeñé mi tarea de vendedora en el local de multimarcas de moda urbana Moov, donde adquirí experiencia a través de capacitaciones que brinda la empresa, trabajé con objetivos de venta de forma individual, semananales y mensuales. Trabajé de una forma dinámica y focalizada en garantizar una buena experiencia de compra para los clientes.

Vendedora/ Visual Merchandasing | Paruolo

2024 - 2025

Trabajé como vendedora en Paruolo, donde adquirí experiencia en atención al cliente, manejo de caja y uso del sistema de gestión Lince. También me desempeñé en tareas de visual merchandising en el salón de ventas, y recibí capacitación en ventas mediante el método "The Friedman Group". Mi labor incluyó la resolución de reclamos y la fidelización de clientes. Trabajé con ventas sobre objetivos, tanto individualmente como de manera grupal.

2021 - 2022

Atencion al cliente | Multishop Red

En esta empresa fui responsable del control y reposición de stock, el manejo de caja y el registro de boletas. Además, mantuve contacto directo con proveedores para asegurar el abastecimiento del local.

2022 - 2023

Encargada de salon | Club de Velas Rosario

Allí estuve a cargo de la apertura y cierre del restaurante, la atención al público, el manejo de caja y la coordinación con proveedores. Esta experiencia fortaleció mi capacidad de organización y gestión en un entorno dinámico.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Bachiller en Ciencias Sociales 2016-2020

CURSOS

- Capacitación en ventas con el método "The Friedman Group"

HABILIDADES

- Buenas relaciones interpersonales
- Comunicación clara y efectiva
- Trabajo bajo presión
- Resolución de reclamos
- Control de Stock