



INFORME GENERAL DE PRESELECCIÓN

selectIA

BY  CAMBADU



www.selectia.com.uy



empresas@selectia.com.uy



099784800



[selectia.uy](https://www.instagram.com/selectia.uy)

1. Introducción

En respuesta a la solicitud de búsqueda para el puesto de Administrativo/a de Atención al Cliente, SelectIA llevó adelante un proceso integral de análisis y preselección de postulantes, con el objetivo de identificar los perfiles que presentan el mayor grado de ajuste a los requisitos definidos por la empresa.

El presente informe sintetiza el trabajo realizado y expone los principales resultados del proceso, transformando un alto volumen de postulaciones en información clara y útil para la toma de decisiones.

2. Perfil solicitado

Para esta búsqueda se definió un perfil con foco en tareas administrativas, comerciales y de atención al cliente, contemplando los siguientes criterios principales:

Funciones principales: Atención personalizada a clientes de forma presencial y a través de canales digitales (WhatsApp y redes sociales), gestión y respuesta de consultas, procesamiento de pagos, facturación, apertura y cierre de caja, agendamiento y confirmación de citas, seguimiento comercial y detección de oportunidades de venta adicional.

Experiencia mínima: Experiencia previa en atención al cliente, ventas y/o tareas administrativo-comerciales, con manejo de caja y facturación.

Disponibilidad horaria: Disponibilidad horaria amplia y flexibilidad para adaptarse a los horarios operativos del establecimiento.

Zona de residencia: Preferentemente Montevideo y zonas cercanas, con facilidad de traslado.

Competencias relevantes: Orientación al cliente y a la venta, habilidades de comunicación, organización administrativa, capacidad de seguimiento comercial, predisposición para el uso de herramientas digitales y adaptación a software específico del rubro.

3. Metodología aplicada

SelectIA recibió y procesó las postulaciones provenientes de los canales de difusión definidos para la búsqueda.

El análisis se realizó mediante el uso de herramientas de inteligencia artificial de última generación, que permitieron evaluar grandes volúmenes de currículums de forma rápida y objetiva.

Posteriormente, el equipo técnico de SelectIA revisó y validó los resultados obtenidos, asegurando la coherencia de la selección final con los criterios solicitados por la empresa.

4. Análisis general de postulantes

Durante el proceso se recibieron 200 postulaciones.

A partir del análisis automatizado y la validación técnica posterior, se identificaron los perfiles con mejor grado de ajuste al puesto. Como resultado, SelectIA seleccionó y adjunta a continuación los 10 informes individuales correspondientes a los 10 candidatos con mejor calificación para esta búsqueda.

Entre los aspectos más frecuentes observados en el universo analizado se destacan:

- Alta presencia de perfiles con experiencia general en atención al público, aunque no siempre alineada al rol solicitado.
- Buen nivel de experiencia en ventas y manejo de caja en los perfiles mejor calificados.
- Uso habitual de canales digitales de atención (WhatsApp y redes sociales).
- Brechas recurrentes en el manejo de software específico, facturación electrónica y elaboración formal de presupuestos, aspectos sugeridos para profundizar en entrevista.

5. Síntesis de resultados

Como resultado del análisis integral, se seleccionaron los 10 perfiles con mejor calificación y mayor grado de adecuación general al perfil solicitado.

Los Informes Individuales de Candidato se adjuntan a continuación, bajo una misma estructura de análisis y con su calificación correspondiente, para facilitar la evaluación comparativa y la toma de decisión por parte de la empresa.

6. Recomendación general

Se recomienda avanzar con entrevistas directas a los candidatos incluidos en los informes adjuntos, a fin de profundizar en aspectos específicos del puesto y confirmar su adecuación al funcionamiento interno y a la dinámica operativa de la empresa.

7. Consideraciones finales

El proceso de preselección permitió ordenar un universo amplio de postulaciones y presentar una selección clara de perfiles recomendados, reduciendo significativamente la carga operativa asociada a la revisión manual de currículums.

SelectIA queda a disposición para analizar aprendizajes del proceso y aportar mejoras para futuras búsquedas, en caso de ser necesario.

Paula Cabrera

28 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

96%

Compatibilidad

Conclusión Final

La candidata posee sólidas habilidades comerciales y de atención al cliente, con experiencia demostrable en ventas, facturación y manejo de caja. Su formación como Auxiliar Administrativo Contable es relevante. Las áreas de precaución radican en la falta de especificación sobre el manejo de 'pacientes', software específico y planes de tratamiento. En general, es una candidata con potencial para roles comerciales, pero requiere exploración en aspectos clínicos y técnicos.

93/93 Criterios Obligatorios

5/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV menciona experiencia en facturación, manejo de caja y tareas administrativas, lo cual implica procesamiento de pagos. No se especifica software ni se menciona explícitamente 'pacientes'.

2/2 Emitir facturación electrónica

El CV indica 'Facturación de productos y servicios' y experiencia como 'Asistente administrativa y cajera', lo que sugiere manejo de facturación. No se especifica si es electrónica.

9/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

El CV menciona 'Atención personalizada al cliente y cierre de ventas' y 'Conocimientos en atención al cliente y ventas', lo que se alinea con la gestión de consultas. No se especifican canales como redes sociales o WhatsApp.

9/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

La experiencia como 'Vendedora de indumentaria' con 'Atención personalizada al cliente y cierre de ventas' y 'Conocimientos en atención al cliente y ventas' implica contacto y seguimiento con clientes.

9/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

La experiencia como 'Vendedora de indumentaria' y en 'atención personalizada al cliente y cierre de ventas' demuestra una clara orientación a la venta y la identificación de oportunidades.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

El CV detalla explícitamente 'Manejo de caja y atención en recepción' y 'Asistente administrativa y cajera', cubriendo directamente este requisito.

8/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El CV destaca 'Conocimientos en atención al cliente y ventas' y 'Atención personalizada al cliente y cierre de ventas'. La mención de 'pacientes' es específica del criterio y no del CV.

7/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

La formación como 'Auxiliar Administrativo Contable' y la experiencia en 'Facturación' y 'ventas' sugieren capacidad para manejar información financiera y de productos/servicios, aunque no se detalla específicamente presupuestos o planes.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

La experiencia como 'Vendedora de indumentaria' con un plazo de 3 años y el perfil profesional que menciona 'ventas' y 'atención al cliente' demuestran claramente este gusto.

6/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El CV indica 'Conocimientos en atención al cliente y ventas' y 'Atención personalizada al cliente', lo cual implica la capacidad de resolver dudas. La especificidad de 'tratamientos' no se evidencia en el CV.

7/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia como 'Asistente administrativa y cajera' con 'Facturación' y 'Manejo de caja', junto con 'Vendedora de indumentaria', cubre la información sobre pagos, promociones y productos.

8/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

El CV menciona 'Asistente administrativa y cajera' y 'Telefonista', roles que suelen incluir agendamiento. La mención de 'pacientes' es específica del criterio y no del CV.

8/8 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

La experiencia como 'Asistente administrativa y cajera' y 'Telefonista' se relaciona con la gestión de horarios y logística. La especificidad de 'profesionales' no se evidencia directamente en el CV.

14/14 Criterios Deseables

7/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV menciona explícitamente formación en 'Auxiliar Administrativo Contable' con énfasis en ventas, además de experiencia como 'Vendedora de indumentaria' y habilidades en atención al cliente y cierre de ventas.

7/7 Atención al cliente

La experiencia laboral detalla roles como 'Asistente administrativa y cajera', 'Vendedora de indumentaria' y habilidades blandas/técnicas que incluyen 'conocimientos en atención al cliente', 'atención personalizada' y 'manejo de caja'.

7/12 Progresión de Trayectoria

4/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

Se observan 4 experiencias laborales, dos de ellas con 2 años de duración y una de 3 años. Una experiencia de 8 meses puede indicar cierta rotación, pero la suma de tiempo en roles de atención y administración es considerable.

3/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

El CV muestra roles de 'Asistente administrativa y cajera' y 'Vendedora', con responsabilidades claras. No se evidencian ascensos directos o asunción de roles de mayor complejidad dentro de una misma empresa, pero sí experiencia en diversas áreas.

Fortalezas

- [Atención al Cliente y Ventas]: Experiencia probada en atención personalizada, cierre de ventas y ventas adicionales.
- [Manejo de Caja y Administración]: Dominio en facturación, manejo de caja, recepción y tareas administrativas.
- [Formación Relevante]: Título de Auxiliar Administrativo Contable y experiencia práctica en ventas.

Áreas de Precaución

- [Experiencia con Pacientes]: El CV no especifica experiencia directa o atención a 'pacientes'.
- [Contexto Industria/Software]: Falta especificidad en software y contexto de servicios profesionales.

- [Planes de Tratamiento]: No hay evidencia directa de presupuestos o planes de tratamiento.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia específica en atención y gestión de pacientes.
- Confirmar manejo de software específico para facturación y gestión de pagos.
- Evaluar habilidad para emitir y explicar presupuestos o planes de tratamiento.
- Indagar sobre la experiencia en emisión de facturación electrónica.
- Verificar experiencia en la gestión de consultas a través de redes sociales y WhatsApp.



Mónica Gómez

28 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

88%

Compatibilidad

Conclusión Final

Candidata con sólida experiencia operativa, atención al cliente y liderazgo, demostrada en su rol de Encargada de local. Su trayectoria en marketing digital complementa el perfil. Se destaca su capacidad de organización y gestión de resultados. Brechas a explorar: uso de software específico para pagos de pacientes y facturación electrónica.

84/92 Criterios Obligatorios

2/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV menciona 'control de caja' y 'control de valores' pero no especifica el uso de software para pagos de pacientes.

2/2 Emitir facturación electrónica

No se menciona explícitamente en el CV, lo que limita la puntuación a la mínima posible.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

Demostrado explícitamente en la experiencia como 'Encargada de local' ('Responsable del control de caja, cierres diarios').

8/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El CV indica 'atención al público de alto volumen' y 'excelente atención al cliente'. La palabra 'pacientes' no se usa, pero la experiencia es relevante.

5/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El CV menciona 'atención al cliente en entornos digitales' y 'gestión de consultas', pero no específicamente sobre 'tratamientos'.

6/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia como 'Encargada de local' y 'Community Manager' implica comunicación de ofertas y gestión de clientes.

9/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

Claramente demostrado en la experiencia como Community Manager ('atención al cliente en entornos digitales', 'optimizar la comunicación').

7/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

El CV describe 'Desarrollé estrategias digitales personalizadas' y 'optimizar la inversión', lo cual implica seguimiento de leads.

9/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

La experiencia en 'Encargada de local' y 'Community Manager' y las habilidades de 'Orientación a resultados' y 'alta organización' sugieren esta capacidad.

7/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

No se menciona explícitamente en el CV, lo que limita la puntuación a la mínima posible.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

La experiencia en atención al público, gestión de locales y marketing digital, junto con habilidades blandas, demuestran este gusto.

8/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

Aunque no se menciona explícitamente 'citas de pacientes', la experiencia como 'Encargada de local' y 'Becaria administrativa' con 'atención telefónica' y 'gestión de archivos' es muy cercana.

6/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

La experiencia como 'Encargada de local' coordinando personal y tareas operativas sugiere esta habilidad de gestión de agenda.

10/14 Criterios Deseables

3/7 Curso, taller o formación en ventas

No se evidencia formación específica en ventas. La experiencia como Encargada de Local incluye gestión operativa y atención al cliente, pero no cursos o talleres de ventas explícitos.

7/7 Atención al cliente

Experiencia demostrada en atención al público de alto volumen y gestión de resolución de problemas para fidelización en rol de Encargada de local, además de experiencia en entornos digitales.

10/12 Progresión de Trayectoria

5/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

Demuestra estabilidad significativa en su rol como Encargada de local (5 años). Su rol actual como Community Manager es reciente (iniciado en Nov 2024), lo que limita una evaluación completa de estabilidad a largo plazo.

5/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Progresó de Becaria administrativa a Encargada de local, asumiendo liderazgo de equipo y gestión operativa completa. Su rol actual como Community Manager demuestra una expansión hacia nuevas áreas de responsabilidad digital.

Fortalezas

- Gestión Operativa y Financiera: Experiencia demostrada en control de caja, inventario y cierre diario.
- Atención al Cliente: Amplia trayectoria en atención de alto volumen y fidelización.
- Liderazgo y Organización: Coordinó equipos y operaciones diarias de un local por 5 años.

Áreas de Precaución

- Procesamiento de Pagos: No se especifica uso de software para pagos de pacientes.
- Facturación Electrónica: Criterio no mencionado explícitamente en el CV.
- Dudas sobre Tratamientos: Experiencia en consultas generales, no específicas de tratamientos.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia específica en procesamiento de pagos de pacientes mediante software.
- Confirmar manejo de facturación electrónica y herramientas asociadas.
- Profundizar en la resolución de dudas sobre tratamientos específicos.
- Explorar formación y enfoque en técnicas de venta directa.
- Evaluar la proactividad en la identificación de oportunidades de venta adicional.



Valentina Gómez

35 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

84%

Compatibilidad

Conclusión Final

Candidata con sólida trayectoria en ventas y atención al cliente, destacando su estabilidad laboral y manejo de financiación. Cumple gran parte de los requisitos obligatorios de forma explícita, especialmente en la interacción comercial y resolución de consultas. Existen brechas en facturación electrónica y agendamiento, a explorar en entrevista. A pesar de formación académica secundaria incompleta, su experiencia es un fuerte activo.

74/92 Criterios Obligatorios

3/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV menciona 'Caja menor' y 'administración básica', lo que sugiere manejo de transacciones, pero no especifica software de pagos ni de pacientes.

0/2 Emitir facturación electrónica

No hay mención explícita ni inferible en el CV sobre la emisión de facturación electrónica.

9/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

El CV indica experiencia como 'agente digital' y 'agente de call center', además de menciones a 'atención al cliente' y 'ventas', lo que cubre esta habilidad de forma explícita.

9/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

La experiencia como 'ejecutiva de ventas presencial' y 'agente de call center', junto con el resumen sobre alcanzar objetivos y superar metas, demuestra explícitamente esta capacidad.

9/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

El resumen menciona 'Disfruto del desafío de alcanzar objetivos, superar metas', lo cual implica proactividad en ventas, y la experiencia como 'ejecutiva de ventas' soporta esta competencia de forma explícita.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

La experiencia laboral en 'l'avi panaderia y bizcocheria' como 'VENDEDOR DE MOSTRADOR, CAJERA' y la habilidad 'Caja menor' demuestran explícitamente esta tarea.

8/8 Brindar atención personalizada a pacientes

La experiencia como 'ejecutiva de ventas presencial (atención al cliente)' y 'Servicio de atención al cliente' en múltiples roles, junto con el resumen, demuestran esta competencia explícitamente.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no contiene información explícita o inferible sobre la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

El resumen menciona explícitamente 'Disfruto del desafío de alcanzar objetivos, superar metas e interactuar con clientes', lo cual demuestra un claro gusto por la venta y el trato con el cliente.

6/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El CV menciona 'atención al cliente' y 'agente digital', así como 'Ventas', lo que implica resolver dudas. Aunque no es específico a 'tratamientos', es inferible de su rol de atención y venta.

7/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia en 'Creditel' y 'Creditos directos' incluye 'Financiación', 'Tarjeta bancaria', 'Préstamos', 'Inclusión financiera', lo que demuestra explícitamente esta habilidad.

8/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

Aunque el CV no menciona explícitamente 'agendar citas', la experiencia en 'organización y administración básica' y 'telefonista central' permite inferir esta habilidad, aunque no sea el foco principal.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

No hay información en el CV que sugiera experiencia en la gestión de disponibilidad de profesionales o en la optimización de agendas.

14/14 Criterios Deseables

7/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV detalla formación específica en 'Ventas' de la institución 'Formacion de Cultura Informatica/PROJOVEN/INJU' (2010), además de experiencia laboral en el área.

7/7 Atención al cliente

El candidato destaca 'Amplia Experiencia en atención al cliente' en el resumen y la menciona explícitamente en varias secciones del CV y experiencia laboral.

11/12 Progresión de Trayectoria

7/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

La candidata demuestra una notable estabilidad laboral, destacando una permanencia de más de 10 años en Creditel, lo cual refleja compromiso y baja rotación en su trayectoria.

4/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

La candidata ha progresado de roles auxiliares a 'Ejecutiva de Cuentas', asumiendo responsabilidades diversas en ventas, administración y autorizaciones, lo que evidencia un crecimiento profesional claro.

Fortalezas

- Experiencia en Ventas: Demuestra amplia trayectoria y gusto por el cliente.
- Estabilidad Laboral: Más de 10 años en rol similar, evidencia compromiso.
- Habilidades Técnicas: Manejo de caja, financiación y PC, relevantes para el rol.

Áreas de Precaución

- Formación Académica: Secundaria incompleta y otros cursos no directamente relacionados.
- Experiencia Específica: Falta mención explícita en facturación electrónica y gestión de citas.
- Flexibilidad Laboral: Preferencia por 'Otros contratos' y jornada 'Indiferente'.

Verificar en Entrevista

- Confirmar manejo y experiencia con software de procesamiento de pagos y facturación electrónica.
- Profundizar en la experiencia y metodología para agendar y confirmar citas de pacientes.
- Evaluar comprensión y aplicación de procesos administrativos específicos del sector.
- Validar enfoque y resolución de consultas sobre servicios/productos en este rubro.
- Explorar adaptabilidad a nuevos sistemas y procesos inherentes al rol.



Diego Martínez

42 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

78%

Compatibilidad

Conclusión Final

La candidata demuestra una fuerte alineación en atención al cliente, facturación, control de caja y gusto por la venta. Su estabilidad laboral y progresión profesional son notables. Presenta brechas significativas en la gestión de pagos de pacientes y presupuestos, así como en formación específica en ventas. Es una opción sólida para roles de atención y venta, pero requiere exploración sobre la adaptabilidad a procesos médicos.

73/92 Criterios Obligatorios

0/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV no menciona el procesamiento de pagos de pacientes ni el uso de software específico para ello. La experiencia en arqueo de cajas y facturación es genérica y no se aplica al contexto de pacientes.

2/2 Emitir facturación electrónica

Se menciona 'Facturación' en habilidades técnicas y en la experiencia laboral (Mis Petates, Nike Store, Devoto Hnos.). Si bien no especifica 'electrónica', es una habilidad demostrada implícitamente en roles de caja/administrativos.

9/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

La experiencia en 'Mis Petates' incluye 'Atención personalizada, telefónica' y 'Armado de compras web'. Si bien no menciona explícitamente redes sociales/WhatsApp, la atención al cliente y la gestión de compras web sugieren una capacidad de respuesta multicanal.

9/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

La experiencia en 'Mis Petates' (Encargada de tiendas) y 'Nike Store' (Cajera – Administrativa) con responsabilidades como 'Atención personalizada' y 'Atención a proveedores' (en Mis Petates) implica contacto y seguimiento. La creación de planillas de ventas también se relaciona.

9/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

En 'Mis Petates', las responsabilidades de 'Presentación y facturación de los productos' y 'Encargada de tiendas' sugieren un enfoque en la venta. La mención de 'Compras web' y 'Atención personalizada' también apoya esta habilidad.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

La experiencia laboral detalla explícitamente 'Arqueo de cajas' (Mis Petates, COOPERATIVA) y 'Arqueos, retiros de valores y cierres de cajas' (DEVOTO HNOS.), demostrando la habilidad requerida.

8/8 Brindar atención personalizada a pacientes

La candidata lista 'Atención personalizada' como habilidad blanda y en la experiencia laboral destaca 'Atención personalizada, telefónica' (Mis Petates) y 'Atención al cliente' (COOPERATIVA, DEVOTO HNOS.), lo cual es directamente aplicable a la atención de pacientes.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no contiene información sobre la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento. Las responsabilidades mencionadas se centran en logística, facturación y atención general, no en la creación de planes específicos.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

Las habilidades blandas incluyen 'Atención al cliente', 'Atención personalizada' y 'Atención telefónica'. La experiencia en roles de tienda y administrativa, junto con responsabilidades de facturación, demuestran una clara orientación al cliente y a la venta.

6/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

La experiencia incluye 'Atención personalizada, telefónica' y 'Consultas telefónicas y presenciales'. Si bien no se enfoca en 'tratamientos', la capacidad general de resolver dudas sobre servicios y productos está demostrada.

7/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia incluye 'Presentación y facturación de los productos', 'Armado de compras web' y 'Atención personalizada'. La habilidad de informar sobre productos y métodos de pago es implícita en estos roles de atención y venta.

8/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

La experiencia en 'Mis Petates' menciona 'Ingreso de clientes a base de datos' y en 'NIKE STORE' 'manejo de base de datos'. Aunque no se especifica 'citas de pacientes', la gestión de bases de datos y la atención telefónica sugieren una aptitud para agendar.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

El CV no presenta experiencia en la gestión de disponibilidad de profesionales ni en la optimización de agendas. Las responsabilidades se centran en logística, inventario y administración general de tiendas/depósitos.

7/14 Criterios Deseables

0/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no detalla cursos o formaciones específicas en ventas. Menciona un curso de atención al cliente, pero no un entrenamiento directo en técnicas de venta.

7/7 Atención al cliente

El candidato posee múltiples menciones y experiencia en atención al cliente, incluyendo cursos específicos y responsabilidades directas en sus roles.

12/12 Progresión de Trayectoria

7/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

Demuestra alta estabilidad laboral con permanencias prolongadas en roles clave (9 y 8 años), evidenciando bajo índice de rotación.

5/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Progresó desde roles de cajera/administrativa a encargada de depósito/logística y tiendas, asumiendo responsabilidades de gestión y liderazgo.

Fortalezas

- Experiencia en atención al cliente: Demuestra habilidades blandas y experiencia directa en roles de servicio.
- Trayectoria en facturación y control de caja: Incluye arqueos y cierres, pilares de la gestión.
- Estabilidad laboral y progresión: Muestra compromiso y capacidad de asumir mayores responsabilidades.

Áreas de Precaución

- Falta de experiencia en pagos de pacientes y presupuestos: No se evidencia manejo específico de procesos clave.
- Ausencia de formación específica en ventas: No hay cursos directos, solo experiencia en atención.
- Habilidades no específicas al sector: Experiencia genérica, no adaptada a servicios profesionales/salud.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia y comprensión en procesos de pagos específicos para pacientes.
- Explorar adaptabilidad para aprender y aplicar presupuestos y planes de tratamiento.
- Profundizar en la experiencia de ventas y proactividad comercial, más allá de la atención.
- Evaluar la aplicación de habilidades de gestión de base de datos a citas y pacientes.
- Confirmar la capacidad de manejar consultas sobre tratamientos y servicios de salud.

Camila Torres

24 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

59%

Compatibilidad

Conclusión Final

La candidata demuestra una sólida alineación con las responsabilidades de vendedor y cajero, destacando en atención al cliente, ventas y manejo de caja/stock. Su trayectoria actual valida estas competencias. Se observan brechas en el manejo de software específico para pacientes, facturación electrónica y agendamiento, aspectos que requerirán exploración en entrevista para determinar su potencial de adaptación y aprendizaje.

56/92 Criterios Obligatorios

0/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV no menciona experiencia específica con software de procesamiento de pagos para pacientes. Si bien se menciona manejo de caja y POS, no hay detalle sobre el software.

2/2 Emitir facturación electrónica

La facturación se menciona en 2 experiencias (Cybe S.A y Via Sulytop), pero no se especifica si es electrónica. El puntaje se limita al máximo posible.

7/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

La experiencia en 'Venta en mostrador' y 'Atención al Cliente' en Via Sulytop y Cybe S.A. sugiere una interacción directa con clientes, inferible para consultas, aunque no se detallen canales específicos como redes sociales.

6/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

El CV menciona 'Lograr objetivos mensuales y/o semanales' y 'concretar exitosamente las ventas', lo cual implica un esfuerzo proactivo de venta y promoción, aunque no se especifique el seguimiento.

7/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

El logro 'concretar exitosamente las ventas' y la experiencia como 'VENDEDOR DE SALÓN' sugieren una capacidad para identificar y aprovechar oportunidades de venta, alineado con la proactividad del candidato.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

Este criterio es explícitamente mencionado en dos de las experiencias laborales ('Via Sulytop' y 'Cybe S.A'), por lo que se otorga el puntaje máximo.

7/8 Brindar atención personalizada a pacientes

La experiencia como 'VENDEDOR DE SALÓN' y 'Atención al Cliente' en Via Sulytop y Cybe S.A. demuestra la habilidad de interactuar con clientes. Se infiere la personalización por la naturaleza del rol de ventas.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no detalla experiencia en la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento. La industria y rol no lo requieren explícitamente.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

El candidato tiene experiencia explícita como 'VENDEDOR DE SALÓN' y 'CAJERA/O' con responsabilidades de ventas y atención al cliente. Las habilidades blandas también apoyan esta inclinación.

6/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

La experiencia en 'Atención al Cliente' y 'Venta en mostrador' en roles previos permite inferir la capacidad de resolver dudas, aunque no se especifiquen 'tratamientos' sino 'productos y servicios'.

6/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia como Vendedor y Cajero incluye 'Manejo de caja con efectivo y POS', 'Atención al Cliente' y 'concretar ventas', lo que implica comunicar modalidades de pago y promociones.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

El CV no presenta evidencia de experiencia en agendar o confirmar citas, especialmente para 'pacientes'. La experiencia es más orientada a ventas y stock.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

No hay mención en el CV sobre gestión de agendas de profesionales o su optimización. La experiencia del candidato no se relaciona con esta tarea administrativa.

7/14 Criterios Deseables

0/7 Curso, taller o formación en ventas

No se mencionan cursos, talleres o formaciones específicas en ventas en el CV. La experiencia en ventas es relevante pero no acredita la formación solicitada.

7/7 Atención al cliente

El candidato menciona explícitamente 'Atención al Cliente' como responsabilidad en su experiencia laboral y lo asocia a rubros de comercio y ventas. Las habilidades blandas refuerzan esta competencia.

7/12 Progresión de Trayectoria

4/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

La experiencia actual es estable (casi 3 años), pero los roles previos fueron de corta duración, indicando cierta rotación. El progreso es moderado.

3/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Ha asumido responsabilidades clave como manejo de caja, stock y apertura/cierre en roles de vendedora y cajera. El rol actual muestra una progresión respecto a roles anteriores.

Fortalezas

- Gusto por ventas y cliente: Experiencia explícita y alta puntuación en criterios.
- Atención al cliente: Demostrada en rol actual y rubros deseados.
- Manejo de caja y stock: Experiencia directa y habilidades técnicas.

Áreas de Precaución

- Experiencia limitada en software específico y facturación electrónica.
- Poca evidencia en tareas de agendamiento y presupuestos para pacientes.
- Rotación laboral previa, aunque rol actual es estable.

Verificar en Entrevista

- Explorar manejo y tipo de software utilizado en pagos y facturación.
- Validar comprensión o experiencia en elaboración de presupuestos/planes de tratamiento.
- Confirmar habilidad en agendar citas y gestionar agendas.
- Evaluar interés y proactividad en formaciones de ventas.
- Profundizar sobre la adaptación a un rol en servicios profesionales/consultoría.

Juan Manuel López

23 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

54%

Compatibilidad

Conclusión Final

Candidato con experiencia en ventas y caja, mostrando progresión. Posee habilidades de atención al cliente y cierre de ventas. La falta de menciones explícitas sobre software específico, facturación electrónica y gestión de pacientes, sumado a la corta duración de roles recientes, son puntos clave a explorar en entrevista para evaluar su adaptabilidad al sector.

51/92 Criterios Obligatorios

3/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV menciona 'Cobro en efectivo y electrónicamente con pos' como cajero. Sin embargo, 'pacientes' y 'software' no se mencionan explícitamente, limitando la puntuación.

0/2 Emitir facturación electrónica

No hay mención explícita en el CV sobre la emisión de facturación electrónica. La experiencia como cajero se enfoca en cobros y toma de pedidos.

3/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

El CV menciona 'Atención al cliente' y 'Ventas', pero no detalla la gestión específica de consultas por redes sociales o WhatsApp. La experiencia es más directa.

6/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

La experiencia como 'EJECUTIVO COMERCIAL' incluye 'hacer seguimiento a los clientes' y 'asesorar clientes', lo cual se alinea parcialmente con el criterio.

7/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

La experiencia como 'EJECUTIVO COMERCIAL' y las habilidades en 'Ventas' y 'Atención al cliente' sugieren capacidad para identificar oportunidades de venta, aunque no se detalla explícitamente.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

El CV indica explícitamente 'Apertura y cierre de caja' en la experiencia como CAJERO en 'Empresa familiar', cumpliendo el criterio al 100%.

8/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El CV lista 'Atención al cliente' como habilidad y conocimiento, y describe 'asesorar clientes' en experiencia. 'Pacientes' no es explícito, pero la atención es clara.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

No hay información en el CV que indique experiencia o habilidad para emitir o explicar presupuestos o planes de tratamiento. Se enfoca en ventas y cobros.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

El candidato declara 'Me gusta el trabajo en equipo', 'Me gusta interactuar con las personas, soy amable, responsable y entusiasta', y tiene experiencia en ventas, demostrando afinidad.

5/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El CV menciona 'Atención al cliente' y 'asesorar clientes', lo cual implica resolver dudas, aunque 'tratamientos' no es explícito para esta industria.

4/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

Se menciona 'Cobros', 'Ventas' y 'asesorar clientes'. La experiencia como cajero incluye 'Cobro en efectivo y electrónicamente con pos', pero la información sobre promociones y productos es limitada.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

No hay ninguna mención de agendar o confirmar citas en la experiencia o habilidades del candidato. El rol de 'pacientes' tampoco es relevante para el CV.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

El CV no contiene información sobre la gestión de disponibilidad de profesionales ni la optimización de agendas. La experiencia no aborda estas tareas administrativas.

5/14 Criterios Deseables

0/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no menciona explícitamente ningún curso, taller o formación específica en ventas. La experiencia laboral en roles comerciales no sustituye la evidencia de una capacitación formal en el área.

5/7 Atención al cliente

El candidato menciona 'Atención al cliente' en su sección de habilidades blandas y en la descripción de su experiencia en 'Empresa familiar'. Demostración explícita y relevante para el rol.

8/12 Progresión de Trayectoria

4/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

El candidato muestra una larga permanencia inicial (2 años) en un puesto, pero los roles recientes son muy cortos (3-4 meses), lo que sugiere una rotación alta en la última etapa.

4/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Se observa una clara progresión desde Cajero a Ejecutivo Comercial, asumiendo responsabilidades de prospección, asesoramiento y cierre de ventas, lo que indica desarrollo profesional.

Fortalezas

- Ventas y Atención al Cliente: Demuestra gusto y experiencia, con clara progresión en roles.
- Apertura y Cierre de Caja: Experiencia explícita y 100% cumplida para el rol.
- Progresión Laboral: Evolución de Cajero a Ejecutivo Comercial, asumiendo más responsabilidades.

Áreas de Precaución

- Falta de Experiencia Específica: No hay mención explícita de facturación electrónica ni gestión de citas.
- Rotación Laboral Reciente: Roles recientes de 3-4 meses sugieren baja permanencia.
- Contexto de Industria: Falta evidencia en 'pacientes' y 'software' específico del sector.

Verificar en Entrevista

- Confirmar manejo de software de cobro y pago para pacientes.
- Indagar sobre experiencia y conocimiento en facturación electrónica.
- Evaluar habilidad para gestionar consultas de clientes vía redes sociales y WhatsApp.
- Verificar capacidad para agendar y gestionar citas de pacientes.
- Explorar motivos de la corta permanencia en roles recientes.



Sofía Rodríguez

36 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

45%

Compatibilidad

Conclusión Final

Candidata con fuerte alineación en atención al cliente y experiencia en caja/facturación, demostrando gusto por ventas. Se destaca su potencial de liderazgo. Sin embargo, existen brechas en habilidades digitales (redes, WhatsApp) y proactividad en ventas. Requiere exploración en estas áreas.

35/92 Criterios Obligatorios

5/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV demuestra experiencia explícita en facturación y cobranza en roles anteriores (Abitab, Diego centro mayorista), lo cual implica el procesamiento de pagos.

2/2 Emitir facturación electrónica

El CV menciona 'Facturación' como responsabilidad en múltiples experiencias laborales (Diego centro mayorista, Abitab), indicando cumplimiento del criterio.

0/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

El CV no menciona explícitamente experiencia en la gestión de consultas por redes sociales o WhatsApp, ni en la atención al cliente digital.

0/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

No se evidencia en el CV ninguna experiencia relacionada con el seguimiento proactivo a clientes o pacientes para fines promocionales.

0/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

El CV no detalla responsabilidades ni logros que demuestren la capacidad de identificar y capitalizar oportunidades de ventas adicionales.

6/6 Realizar apertura y cierre de caja

La experiencia como 'CAJERA/O' en Abitab y 'ENCARGADO DE CAJA' en Multiahorro implican directamente la realización de apertura y cierre de caja.

4/8 Brindar atención personalizada a pacientes

Aunque el CV no menciona 'pacientes', la experiencia como cajera y asistente de facturación, junto con la preferencia de 'Atención al Cliente', sugiere una base para la atención personalizada.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no contiene información sobre la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento, lo cual no es un requisito explícito en roles anteriores.

9/9 Gusto por la venta y el cliente

La preferencia laboral declarada es 'Atención al Cliente' y el rol buscado es 'Cajera Vendedora', lo que indica un claro interés y gusto por estas áreas.

5/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

La experiencia en 'Atención al Cliente' y roles de caja/facturación sugieren una capacidad para resolver dudas generales, aunque no se especifica sobre 'tratamientos'.

4/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

La experiencia en 'Facturación' y 'Cobranza' en Abitab y Diego centro mayorista implica la comunicación de información sobre pagos y productos.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

El CV no muestra ninguna experiencia directa o indirecta en la agendación o confirmación de citas, especialmente para pacientes.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

No hay evidencia en el CV de experiencia en la gestión de agendas de profesionales o en la optimización de horarios.

9/14 Criterios Deseables

2/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no muestra un curso específico en ventas. Se otorga puntuación mínima por la certificación 'Habilidades para la empleabilidad', que es genérica.

7/7 Atención al cliente

La candidata prefiere el rubro 'Atención al Cliente' y su experiencia como Cajera/o y Asistente de Facturación demuestra habilidades directas en este ámbito.

9/12 Progresión de Trayectoria

4/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

Múltiples empleos con duraciones variables. Destaca una permanencia de casi 4 años en Multiahorro y 2.7 años en Abitab. La última experiencia es corta (7 meses) y hay un período sin empleo entre 2020 y 2021.

5/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Progresó de Encargado de Caja con supervisión (8 personas) a roles de facturación y cobranza. Demuestra capacidad de liderazgo y manejo de sistemas en experiencias previas.

Fortalezas

- Foco en el cliente: Demuestra gusto y experiencia en atención al cliente y ventas.
- Experiencia en caja y facturación: Maneja pagos, facturación y apertura/cierre de caja.
- Potencial de liderazgo: Experiencia previa como encargado de caja con personal a cargo.

Áreas de Precaución

- Habilidades digitales y proactividad: Ausencia de experiencia en gestión de redes, WhatsApp y seguimiento.
- Estabilidad reciente: Última experiencia corta y un período sin empleo previo.
- Formación específica en ventas: Carece de cursos o talleres formales en ventas.

Verificar en Entrevista

- Validar manejo de redes sociales y WhatsApp para atención y ventas.
- Explorar estrategias de venta y mejora continua sin formación específica.
- Confirmar habilidad para atención personalizada y resolución de dudas complejas.
- Aclarar motivos de corta duración en empleos recientes y período sin empleo.
- Evaluar capacidad para identificar y capitalizar oportunidades de venta.



Nicolás Pereira

33 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

32%

Compatibilidad

Conclusión Final

El candidato posee un perfil técnico enfocado en servicios de logística y atención al cliente, con fortalezas en gusto por la venta y trato directo. Sin embargo, carece de experiencia explícita en las funciones centrales del rol como procesamiento de pagos, facturación electrónica y gestión de caja, lo cual representa una brecha significativa. Si bien muestra disposición para aprender, su trayectoria de alta rotación laboral y la falta de formación específica en ventas son puntos de precaución.

24/92 Criterios Obligatorios

0/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV no menciona experiencia específica en procesamiento de pagos de pacientes ni en el uso de software para ello. Las habilidades técnicas listadas no incluyen esta funcionalidad.

0/2 Emitir facturación electrónica

No hay evidencia en el CV de experiencia o habilidad para emitir facturación electrónica. Las habilidades técnicas listadas no abarcan esta función.

9/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

El candidato posee 'Atención al Cliente' y 'Ventas' en sus habilidades técnicas. Su experiencia laboral, aunque no directa, implica interacción y explicación de contratos a clientes, lo que sugiere capacidad para gestionar consultas.

0/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

El CV no detalla experiencia en seguimientos proactivos o promocionales de clientes/pacientes. Las habilidades listadas no cubren esta tarea específica.

0/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

Aunque se mencionan 'Ventas' y 'ENCARGADO/A DE VENTAS', no hay evidencia explícita ni descripciones que demuestren la capacidad para identificar activamente oportunidades de ventas adicionales.

0/6 Realizar apertura y cierre de caja

La habilidad 'Cajeros' se menciona, pero no hay experiencia laboral ni responsabilidades detalladas que confirmen la realización de apertura y cierre de caja.

3/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El candidato lista 'Atención al Cliente' y 'Ventas', y en experiencia menciona 'También tendía al cliente, hablarle y explicar el contrato en detalle'. Esto es inferible pero no específico a pacientes.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

No hay evidencia en el CV de experiencia en la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento. Las habilidades listadas no cubren esto.

6/9 Gusto por la venta y el cliente

El candidato lista 'Ventas', 'ENCARGADO/A DE VENTAS' y 'Atención al Cliente'. Su resumen también menciona 'buena actitud' y 'trabajar duro', lo cual se alinea con una inclinación hacia el cliente y la venta.

3/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El candidato tiene 'Atención al Cliente' y experiencia explicando contratos. Sin embargo, no hay mención específica de resolver dudas sobre tratamientos o servicios de consultoría.

3/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

El candidato lista 'Ventas', 'Atención al Cliente' y 'Administración'. Su experiencia incluye explicar contratos, lo que puede inferirse como facilitación de información, aunque no sea explícito sobre pagos o promociones.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

No hay experiencia laboral ni habilidades técnicas listadas que se relacionen con la agendación o confirmación de citas, especialmente para pacientes.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

El CV no contiene información sobre gestión de disponibilidad de profesionales ni optimización de agendas. Las experiencias listadas no se relacionan con estas tareas administrativas.

9/14 Criterios Deseables

2/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no detalla cursos o formaciones específicas en ventas. La experiencia en ventas se infiere de roles anteriores, pero la formación formal no está explícita.

7/7 Atención al cliente

Experiencia explícita en roles como 'Atención al Cliente' y 'ENCARGADO/A DE VENTAS' donde se detalla el trato directo y cierre de ventas con clientes.

5/12 Progresión de Trayectoria

2/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

El CV muestra múltiples trabajos concurrentes y duraciones cortas (ej. 7 meses, 4 meses), indicando alta rotación. La experiencia más larga es de 2 años en La Casota, pero hay solapamientos.

3/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

El candidato ha asumido roles de supervisión y gestión de equipos/materiales en varias experiencias. La progresión se ve en la variedad de responsabilidades dentro de roles similares, aunque no hay un ascenso claro en títulos.

Fortalezas

- Venta y cliente: Afinidad demostrada por roles, habilidades y resumen.
- Atención al cliente y ventas: Experiencia explícita en roles, trato directo.
- Comunicación y profesionalismo: Dominio español/inglés, actitud positiva, responsabilidad.

Áreas de Precaución

- Procesamiento de pagos y facturación: Ausencia de experiencia o habilidades en software específico.
- Estabilidad laboral: Historial de alta rotación con trabajos de corta duración.
- Tareas específicas de caja: Habilidad 'Cajeros' listada, pero sin experiencia detallada.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia directa en apertura, cierre y manejo de caja.
- Profundizar en la experiencia de atención al cliente y ventas aplicadas a servicios profesionales.
- Evaluar la capacidad para aprender y adaptarse a nuevos sistemas de pago y facturación.
- Explorar la estabilidad laboral y las razones de la rotación de puestos en su historial.
- Confirmar la motivación y comprensión del rol específico de Cajero Vendedor en consultoría.



Lucía Fernández

22 años | Magallanes 1412, Montevideo, Montevideo, Uruguay

Email: mail1@gmail.com Tel: 59898000000, 59898000000

20%

Compatibilidad

Conclusión Final

Candidata joven con marcada afinidad por la atención al cliente y sólidas habilidades blandas (atenta, responsable), demostrando interés en ventas. Su experiencia previa en limpieza y empaque es limitada para un rol de Cajero Vendedor, especialmente en manejo de caja y facturación. Se sugiere explorar su potencial de aprendizaje y motivación para roles comerciales.

16/92 Criterios Obligatorios

1/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV no menciona explícitamente el manejo de software para pagos ni el registro de transacciones. La experiencia es en limpieza y empaque, no en caja.

0/2 Emitir facturación electrónica

No hay evidencia en el CV sobre la emisión de facturación electrónica. Las experiencias laborales no incluyen tareas administrativas o de facturación.

2/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

Se menciona 'Atención telefónica' y 'Agentes de atención al cliente' en una experiencia, lo que sugiere habilidad de comunicación, pero no especifica redes sociales o WhatsApp.

1/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

El CV no detalla experiencias en seguimiento de clientes o promociones. Las responsabilidades son de limpieza y empaque, sin enfoque comercial.

1/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

No hay información en el CV que demuestre la capacidad de identificar oportunidades de venta. Las experiencias son en áreas operativas y de servicio general.

0/6 Realizar apertura y cierre de caja

La experiencia laboral del candidato no incluye tareas relacionadas con la gestión de caja, apertura o cierre. Las funciones descritas son de limpieza y empaque.

3/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El candidato posee habilidades blandas como 'atenta', 'responsable' y 'comprometida', además de experiencia en 'Atención telefónica' y 'Agentes de atención al cliente', inferible para atención.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no contiene información sobre la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento. La experiencia no se relaciona con estas tareas.

3/9 Gusto por la venta y el cliente

El candidato menciona 'atención al público' como preferencia y tiene experiencia en 'Atención telefónica' y 'Agentes de atención al cliente', indicando afinidad con el trato al cliente.

2/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

Se infiere cierta capacidad para resolver dudas por la experiencia en 'Atención telefónica' y 'Agentes de atención al cliente', aunque no se especifica el contexto de tratamientos.

3/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

Aunque no se detalla, la experiencia como 'Agentes de atención al cliente' y la preferencia por 'atención al público' sugieren una base para comunicar información general, pero falta especificidad.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

No hay experiencia ni mención en el CV sobre agendar o confirmar citas, especialmente de pacientes. Las funciones descritas son de limpieza y empaque.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

El CV no demuestra experiencia en gestión de agendas, optimización de recursos o manejo de disponibilidad de profesionales. Las funciones son operativas y de limpieza.

6/14 Criterios Deseables

0/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no menciona explícitamente ningún curso, taller o formación específica en ventas. La experiencia en atención al cliente no sustituye una formación dedicada.

6/7 Atención al cliente

El candidato menciona 'atención al público' en preferencias y 'Agentes de atención al cliente' en habilidades. La experiencia laboral previa también incluye roles que implican interacción.

2/12 Progresión de Trayectoria

1/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

Experiencia laboral reciente y de corta duración (2 meses en cada puesto). No demuestra estabilidad ni baja rotación, sino alta movilidad laboral.

1/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

Los roles descritos son de corta duración y no muestran progresión ni asunción de nuevas responsabilidades. Las tareas son genéricas y no evidencian crecimiento profesional.

Fortalezas

- Afinidad con el cliente: Experiencia en atención y gusto por el trato al público.
- Habilidades blandas: Demuestra ser atenta, responsable y comprometida.
- Disponibilidad: Joven estudiante busca oportunidades, ideal para roles de medio turno.

Áreas de Precaución

- Experiencia limitada: Falta experiencia directa en ventas o manejo de caja.
- Experiencia previa no relacionada: Roles anteriores centrados en limpieza y empaque.
- Estabilidad laboral: Trayectoria reciente con puestos de corta duración.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia o conocimiento sobre procesamiento de pagos y manejo de software de caja.
- Evaluar aptitud e interés en aprender sobre apertura y cierre de caja.
- Explorar iniciativa para identificar ventas adicionales e informar sobre promociones.
- Profundizar en las motivaciones y expectativas de estabilidad laboral.
- Comprobar disposición para formarse en tareas administrativas como facturación.

Conclusión Final

El candidato posee experiencia en atención al cliente y responsabilidad, habilidades transferibles a ventas. Sin embargo, su trayectoria principal como chofer y docente carece de experiencia directa en caja, ventas y tareas administrativas requeridas para Cajero Vendedor. La alineación con requisitos obligatorios es nula, lo que representa una brecha significativa a explorar.

0/92 Criterios Obligatorios

0/5 Procesar y registrar pagos de pacientes en software

El CV no evidencia experiencia en procesamiento de pagos ni en el uso de software específico para ello. La experiencia en cobranzas es genérica y no se vincula a 'pacientes' o 'software'.

0/2 Emitir facturación electrónica

El CV no presenta ninguna mención o experiencia relacionada con la emisión de facturación electrónica. La experiencia es en roles de chofer y docente.

0/9 Gestionar y responder consultas sobre servicios y productos por redes sociales y WhatsApp

No hay evidencia en el CV de experiencia en gestión de redes sociales o WhatsApp para consultas de servicios/productos. La experiencia es en roles de chofer y docente.

0/9 Realizar seguimientos con potenciales clientes y pacientes para promoción

El CV no contiene información sobre seguimientos a clientes o pacientes para fines de promoción. La experiencia se centra en roles de reparto y docencia.

0/9 Identificar oportunidades de ventas adicionales

No se describe en el CV ninguna experiencia o habilidad relacionada con la identificación de oportunidades de ventas adicionales. El perfil es de chofer/docente.

0/6 Realizar apertura y cierre de caja

No hay mención explícita ni inferida en el CV sobre la realización de apertura y cierre de caja. La experiencia es mayormente en logística y docencia.

0/8 Brindar atención personalizada a pacientes

El CV no muestra experiencia en atención personalizada a pacientes. Las menciones de trato al cliente son genéricas y vinculadas a roles de chofer/repartidor.

0/7 Emitir y explicar presupuesto/Plan de tratamiento

El CV no contiene información sobre la emisión o explicación de presupuestos o planes de tratamiento. La experiencia es en áreas no relacionadas.

0/9 Gusto por la venta y el cliente

Aunque menciona 'buen trato a clientes', su experiencia principal (chofer, repartidor) no demuestra un 'gusto por la venta' o interacción comercial profunda.

0/6 Resolver dudas sobre tratamientos y servicios

El CV no evidencia experiencia en resolver dudas sobre tratamientos o servicios específicos del sector. Las habilidades son de chofer y docente.

0/7 Facilitar información sobre modalidades de pago, promociones y productos

No hay evidencia en el CV de experiencia facilitando información sobre pagos, promociones o productos. La experiencia es mayormente en reparto y docencia.

0/8 Agendar y confirmar citas de pacientes

El CV no contiene información sobre agendar o confirmar citas de pacientes. La experiencia es en roles ajenos a la gestión administrativa de citas.

0/7 Gestionar disponibilidad de profesionales y optimizar agenda

No hay evidencia en el CV de experiencia gestionando disponibilidad de profesionales u optimizando agendas. El perfil es de chofer/docente.

7/14 Criterios Deseables

0/7 Curso, taller o formación en ventas

El CV no menciona explícitamente ningún curso, taller o formación específica en ventas. La experiencia laboral incluye tareas de cobranza, pero no formación formal en el área.

7/7 Atención al cliente

El candidato menciona 'buen trato a clientes' en su resumen y 'buen trato a clientes' como habilidad blanda. Su experiencia como chofer implica interacción directa con clientes en entregas y cobranzas.

5/12 Progresión de Trayectoria

3/7 Estabilidad Laboral y Baja Rotación

El candidato presenta varios puestos de corta duración (3-6 meses), aunque también tiene experiencias de 12 y 18 meses. La rotación es moderada, con algunos roles breves que afectan la percepción de estabilidad.

2/5 Crecimiento Profesional y Asunción de Responsabilidades

La progresión en los roles de chofer es limitada, sin ascensos evidentes o asunción de responsabilidades significativamente mayores. La mayor parte de la experiencia se centra en tareas operativas de reparto y conducción.

Fortalezas

- Atención al cliente: Candidato destaca trato al cliente, clave para rol de ventas.
- Responsabilidad: Experiencia previa como chofer y repartidor demuestra compromiso.
- Habilidades Transferibles: Experiencia en cobranzas y entregas puede ser adaptada.

Áreas de Precaución

- Experiencia en Ventas/Caja: CV carece de experiencia directa en ventas, cobro y caja.
- Relevancia del Perfil: Trayectoria principal como chofer y docente, no relacionada al puesto.
- Rotación Laboral: Múltiples empleos cortos afectan la percepción de estabilidad.

Verificar en Entrevista

- Validar experiencia concreta en manejo de caja y procesos de cobro.
- Explorar motivación y aprendizaje para tareas de venta y atención comercial específica.
- Profundizar sobre la adaptabilidad a roles administrativos y de gestión de pagos.
- Evaluar la comprensión de las responsabilidades de un Cajero Vendedor en consultoría.
- Confirmar la capacidad para aplicar habilidades de trato al cliente en un contexto de ventas.