

Estanislao Nieves

Celular: (+54) 3549 550966

Correo: estanislao2314@gmail.com

Dirección: Santa fe y Av. Colón. Córdoba Capital.

Licencia de Conducir: B2 y A1

Disponibilidad: Full-Time

Idiomas: Inglés: Avanzado / Español: Nativo

Soy Estanislao Nieves, en los últimos años me he desempeñado y experimentado en diferentes áreas del sector como profesional en el servicio de atención al cliente. Desde entonces, he desarrollado todos mis conocimientos y potencial, además de una buena predisposición y atención para brindar lo mejor de mí. Tengo grandes aptitudes para la comunicación y para saber expresarme adecuadamente ante todas las personas.

Aprendo rápido y me adapto fácilmente, soy proactivo y tengo facilidad en solucionar problemas de manera autónoma sin necesidad de una supervisión permanente. Actualmente busco continuar utilizando mis conocimientos y comprometerme en una empresa que me brinde desafíos y nuevos objetivos interesantes.



EXPERIENCIA LABORAL:

Operario de Playa – Gestión de Estación de Servicio YPF, Barale y Ghio S.A.C.I.F.

En mi trayectoria en YPF Barale y Ghio, ubicada sobre ruta Nacional 38, Córdoba, asumí el rol de Operario de Playa, donde realicé las operaciones de atención al cliente y gestión en una estación de servicio multifacética. Mi responsabilidad principal era brindar una excepcional y completa atención a los clientes mientras optimizaba el funcionamiento general de la estación. Durante este período, llevé a cabo el ciclo de servicio que requiere una variedad de tareas clave y prácticas:

Servicio Personalizado y Atención a Diversas Necesidades de Combustible: Desarrollé relaciones positivas con los clientes al atender ocho surtidores de combustibles de nafta y diésel, seis surtidores de GNC y seis surtidores de diésel destinados a maquinaria pesada. Llevé a cabo el ciclo de venta con atención y precisión, comenzando al saludar al cliente y ofrecer la opción de completar el tanque con combustible premium.

Amplio Conocimiento en Métodos de Pago, Procesos de Descarga y Adición al programa YPF: Continuando con el ciclo, antes de comenzar con la descarga, facilité la comodidad de los clientes consultando y respondiendo sus métodos de pago, incluyendo YPF App, YPF Ruta, efectivo, MercadoPago, QR, TicketCar, remitos, cuentas corrientes y sumas de servicio. Consulté su crédito y débito aprobados para la importación. Finalicé el proceso de descarga, asegurando que sus medios sean ServiClub y si posee YPF App. De lo contrario, promocioné adhesión a ServiClub y YPF App junto con carga de pago mediante la aplicación YPF. Continuando con proporcionar asistencia y servicios adicionales como la limpieza de vidrios, ópticas y la verificación de niveles de agua, aceite y fluidos del vehículo.

Asesoramiento Especializado en GNC: Para los surtidores GNC, seguí todos los mismos pasos arriba descritos, pero con el agregado crucial de verificar que la oblea no estuviera vencida antes de realizar la descarga de gas. Esta medida adicional garantizaba la seguridad de los clientes y el cumplimiento de las normativas legales.

Al terminar la descarga escribí ticket o factura y si está la persona asociada, ofrecer el beneficio y sumar puntos, culminando con despedida cordialmente.

Venta Estratégica de Aceites Lubricantes: Me enorgullecí asesorar a los clientes sobre la venta de aceites lubricantes, ofreciendo productos específicos de motocicletas, automóviles, camiones y maquinaria pesada. Mi enfoque en la calidad y excelencia de los productos se reflejaba en la satisfacción del cliente.

Gestión Integral de la Playa y Orden de la Estación: Además de mis funciones directas de atención, participé en la limpieza diaria de la playa y de los sanitarios. Aproveché oportunidades en zonas destinadas a comercializar artículos secundarios como lámparas, productos de limpieza y otros.

Control Riguroso de Inventarios y Cierre de Turno: Como parte de la operación eficiente, registré la existencia y los números de cada surtidor al inicio y final de cada turno, asegurando la precisión en el inventario y la gestión logística.

Sommelier y Cadete Baco Club, Club Privado de Vinos.

Asesoramiento Enológico al Cliente: Ingresé al mundo del vino con entusiasmo y aprendizaje, a través de un entrenamiento técnico en la bodega. Me destaqué como sommelier. Este rol me permitió un profundo conocimiento del producto y una conexión directa con los clientes, quienes recibieron asesoramiento personalizado basado en sus gustos e intereses. Presenté con confianza las variedades de vino, brindando sugerencias y recomendaciones sobre maridajes y cultivos nacionales e internacionales. Esto elevó la experiencia del cliente, haciendo su recorrido sensorial y culinario excepcional.

Excelencia en Ventas y Conexión con Clientes: Desarrollé un enfoque orientado al cliente, atendiendo con esmero sus necesidades y brindando un servicio atento y personalizado. Me enfoqué en la empatía, escuchando activamente y destacando las características únicas de cada selección. Me concentré en la cortesía y en la empatía, entonces los clientes se sintieron cómodos y seguros al tomar sus decisiones.

Gestión de Pedidos y Procesos Logísticos: Además de mi responsabilidad como sommelier, desempeñé un papel integral en la gestión de operaciones internas. Supervisé con precisión las planillas de pedidos y depósitos, garantizando precisa contabilidad y administración. Contribuí activamente al proceso de confección de remitos en el área de logística y me encargué de etiquetar la mercadería lista para su envío, garantizando la precisión y la puntualidad en las entregas.

Gestión Administrativa y Proactividad: Asumiendo responsabilidades como cadete, realicé diversas tareas administrativas esenciales: desde la coordinación de gestiones administrativas en reparticiones tanto públicas como privadas hasta la ejecución de cobranzas domiciliarias, mi capacidad para mantener un alto nivel de organización y atención al detalle se destacó en cada actividad que emprendí.

Manejo Financiero Preciso: Administré el dinero diario, incluyendo pagos de tasas, movilidad y compras. También participé activamente en la búsqueda de productos o cotizaciones.

Coordinación y Comunicación Efectiva: Establecí relaciones de colaboración con diversas áreas, facilitando el traslado de paquetes y documentación. Me desempeñé con eficacia en el manejo de llamadas telefónicas y en diversos sistemas de contabilidad interna, por ejemplo: la comprobación de pagos y la conciliación de ingresos, reflejando así mi compromiso con la empresa.

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Bachillerato completo con Especialización en Ciencias de la Comunicación y Ciencias Sociales
- Mar. 2014 - Nov. 2019
- Instituto Santo Domingo, Villa de Soto, Córdoba

CURSOS:

- Inglés.
- Integral Sommelier.
- Desarrollo de páginas web y marketing digital.
- Técnicas de ventas y comunicación.

HABILIDADES:

- Alto Nivel de Informática y Manejo de Tecnologías en general.
- Diseño de Páginas Web.
- Creación de Contenido Publicidad.
- Edición de Video, Edición de Imágenes.
- Edición de Video.
- Diseño de Cartelería.
- Definición de Estrategias.
- Marketing Digital.
- Publicidad y gestión en Redes Sociales.
- Redacción de Contenido Web.
- Dominio Avanzado de Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint, Access.
- Gestión de Datos y Análisis.
- Conocimientos Contables y Administrativos.
- Comunicación Efectiva.
- Iniciativa propia.
- Planificación y Organización.
- Adaptabilidad a los Cambios.
- Rápido Entendimiento de Cualquier Tipo de Software o Sistema Informático.
- Resolución de Problemas.
- Creatividad e Innovación.
- Responsabilidad y Cumplimiento.
- Escucha Activa.
- Confianza y flexibilidad.
- Capacidad de Actualizar los Conocimientos.
- Aprendizaje Continuo.
- Actitud Proactiva.
- Sociabilidad y Empatía.
- Inteligencia Emocional.
- Gestión del Tiempo y del Orden.
- Redacción y Escritura.
- Trabajo en Equipo.
- Discreción y Confiabilidad.
- Excelente Presencia.