

Carlos Maldonado fue premiado gracias a su gran desempeño en el primer trimestre del año

Wella Professionals PREMIA A SU MÁS DESTACADO ASESOR DE VENTAS EN PROMOCIÓN Color/Styling

Semanas atrás la empresa Wella Professionals hizo entrega de un maravilloso premio a Carlos Maldonado, Asesor de Ventas de la empresa Wella en la región centro del país.

Gracias a su gran desempeño profesional durante la promoción realizada con las marcas Color Perfect y High Hair de Wella Professionals durante el primer trimestre del año, Carlos Maldonado fue galardonado como el asesor con mejor gestión de ventas a nivel nacional.

Conversamos con Carlos y recogimos sus impresiones a través de la siguiente entrevista:

¿Cómo se siente con este Reconocimiento?

Bastante complacido, sobre todo porque representa un premio a la excelencia, un reconocimiento que me llena como profesional y me enorgullece ya que es el resultado de mi trabajo. Desde luego después de este reconocimiento el compromiso con la empresa y mis clientes es mayor.

¿Cuál cree que fue la clave para obtener este reconocimiento?

Lo más importante para mí es mostrarle al cliente las bondades que nos ofrece cada producto de nuestra línea. Color Perfect es nuestra marca

líder y cuando visitas un cliente ya conoce el producto, pero High Hair es una marca que se encuentra en crecimiento y una vez que el cliente conoce cada una de sus ventajas y bondades, la marca pasa a ser una herramienta insustituible en su peinadora. High Hair es versátil y nos permite ofrecer un look desde lo más tradicional hasta lo más vanguardista, desde el volumen más impactante, hasta el cabello más liso y comercial, desde el brillo más impresionante hasta el aspecto opaco.

¿Qué cualidades debe tener un buen Asesor de Ventas?

Para mí existen cualidades básicas que debe poseer un buen vendedor, lo principal la entrega y dedicación con su trabajo, el entusiasmo que le pongas día a día es percibido por tus clientes. Obviamente es necesario tener conocimiento técnico, es de suma importancia poder contestarle las preguntas a los clientes, eso refleja profesionalismo y seguridad. Entre otras cosas más es esencial contar con una buena planificación, esta es la mejor manera de poder cumplir con tu ruta y con los resultados que se esperan de ti.

¿Qué tipo de atención se le debe brindar a lo clientes?



Debe ser un servicio completamente profesional pero muy cercano, cuando eres Asesor de Ventas los clientes confían en ti gran parte del negocio, y debes brindar apoyo en todas las áreas que sean posible. Siempre es necesario estar de la mano con tus estilistas pues cada cliente tiene una necesidad distinta y se deben tratar de manera única. Por esta razón es que se hace vital conocer a detalle a tu cliente, saber cuál es su horizonte y sus preferencias. El cliente es el que decide si adquiere o no una promoción.

¿Cómo define a sus clientes?

Mis clientes siempre están ansiosos de conocimiento, un seminario, un producto, una promoción, para ellos cualquier oportunidad de aprender y crecer como estilistas y como

empresarios es bienvenida. Son personas amables como nos caracterizan a nosotros los andinos, profesionales, detallistas y saben apreciar el verdadero valor de una marca, como en este caso nuestra casa Wella Professional. Ante todo son artistas que plasman su originalidad en cada cliente. Sienten una gran identificación con Wella Professionals como marca.

¿Cómo se siente como Asesor de Wella Professionals?

Muy orgulloso de trabajar desde hace casi 4 años para la empresa de cosmetología y color capilar más reconocida en Venezuela, ofreciendo los mejores productos y las mejores opciones de servicio del mercado. A Wella Professionals debo mi formación en el mundo de las ventas y un gran crecimiento profesional. Ser asesor de esta gran casa comercial representa un compromiso personal e individual que va, y debe ir, de la mano de los compromisos generales y departamentales de la empresa, porque el éxito se debe construir en equipo.

¿Cuál es la ventaja de ser Asesor de Wella Professionals?

Pertenecer a Wella Professionals es nuestra tarjeta de presentación, el posiciona-

miento de Wella al ser número 1 en nuestro país nos permite a nosotros los asesores de ventas poder visitar al cliente y ofrecer nuevos productos o servicios con la garantía de conseguir como respuesta un interés positivo, ya que nuestros clientes tienen años usando Wella Professionals. Nuestros clientes sienten confianza y seguridad de estar trabajando con la empresa que lideriza el mercado de coloración capilar. Ser parte de Wella Professionals es llevar la pasión del trabajo por dentro y contagiar a nuestros clientes de esa energía.

¿Qué nos puede decir de su equipo de de trabajo?

El equipo de Wella Professionals esta siempre pendiente de las necesidades de nuestros clientes, y nosotros los asesores servimos de puente de comunicación entre nuestros clientes y nuestra empresa. Parte de nuestro éxito de mercado se debe a un trabajo en sinergia donde el estilista solo percibe una pequeña parte del gran esfuerzo diario de cada uno de los integrantes de esta gran familia. La mayoría de nuestros clientes normalmente sólo conocen la cara del asesor, pero detrás de nosotros hay un gran grupo de profesionales que hacen posible gran parte del trabajo.

Wella Professionals TAMBIÉN SE ADELANTÓ AL TRIUNFO DE MISS VENEZUELA STEFANÍA FERNÁNDEZ

En las pasadas Ferias Internacionales del Sol en Mérida en el mes de febrero, Wella Professionals tuvo la gran oportunidad de entregar la banda al "Mejor Cabello", el día de la presentación a la prensa que se realizó en la sala de eventos Mucubarila en la ciudad de Los Caballeros.

Hoy, la Sta. Stefania Fernández ganadora de ese premio es la flamante Miss Venezuela 2008 y para Wella Professionals es un honor el haber podido premiarla en esa oportunidad con el mejor cabello y presagiar el triunfo de tan linda reina.

Este evento se realizó en conjunto con el Salón de Belleza "Scala Peluquería", ya que esta es la peluquería oficial de las Reinas del Sol y para lo cual la estilista Maritza de Rondon realizó los trabajos de color con productos Wella Professionals junto a su equipo de estilistas y con el apoyo del Sr. Manuel Rondon socio del grupo de salones "Las Scalas"

Para Wella Professionals es un gran orgullo por tercer año consecutivo entregar la banda al "Mejor Cabello" en las Ferias del Sol en Mérida y más aun ahora cuando la chica ganadora de este año resultó vencedora como la nueva Miss Venezuela 2008, rumbo al Miss Universo.



Johanna Pineda Asesora Wella junto a la Srta Stefania Fernández actual Miss Venezuela y el Sr. Manuel Rondón del salón "Scala Peluquería" entregando el premio.