



ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ

Ονομάζομαι Βασιλική Γεωργίου και κατάγομαι από τη Λαμία. Διαθέτω απολυτήριο Λυκείου και έχω εξαετή εμπειρία ως υπάλληλος σε γνωστή αλυσίδα σούπερ μάρκετ. Η αποτελεσματική διαχείριση, οργάνωση και ανεφοδιασμών των προϊόντων στα ράφια, η εξαιρετική εξυπηρέτηση πελατών και η αποτελεσματικότητα του καταστήματος είναι μόνο μερικά από τα προτερήματά μου. Διαχειρίζομαι άριστα τις συναλλαγές του ταμείου και τα συστήματα POS εστιάζοντας στην παροχή θετικής εμπειρίας αγορών σε όλους τους πελάτες.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

- Όνομα**
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- Διεύθυνση**
Δημοκρατίας 14, Ζωγράφου
Αθήνα - Ζωγράφου, 15772
- Αριθμός τηλεφώνου**
6900000000
- Email**
paradeigma@cvmaker.com.gr
- Τόπος γέννησης**
Αθήνα
- Εθνικότητα**
Ελληνική

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

- Εξυπηρέτηση Πελατών
- Διαχείριση Αποθέματος
- Γνώση Προϊόντων
- Παραγγελίες και Παραλαβή
- Σήμανση και Τιμολόγηση

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Διαχείριση Ταμείου και Συστημάτων POS ★★★★★
- Εξυπηρέτηση πελατών ★★★★★
- Microsoft Office Suite ★★
- Microsoft Windows 10 ★★

ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ

- Ποδηλασία
- Υγιεινή Διατροφή
- Κινηματογράφος



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣ'ΟΝΤΑ

- Σεπ 2014 - Σεπ 2017 **Γενικό Λύκειο**
Γενικό Λύκειο Λαμίας, Λαμία



ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

- Σεπ 2017 - Μαΐ 2024 **Υπάλληλος Σούπερ Μάρκετ**
General Supermarket, Λαμία
Στο Ταμείο:
 - Σάρωση προϊόντων και διασφάλιση σωστής τιμολόγησης
 - Είσπραξη πληρωμών με μετρητά και πιστωτικές κάρτες, εξαργύρωση κουπονιών
 - Έκδοση αποδείξεων, τιμολογίων και επιστροφών χρημάτων
 - Ενημέρωση πελατών για τις τρέχουσες προσφορές και προωθητικές ενέργειες**Στην Εξυπηρέτηση Πελατών:**
 - Υποδοχή πελατών στην είσοδο και την έξοδο του καταστήματος
 - Πληροφόρηση πελατών για νέα προϊόντα και υπηρεσίες
 - Τοποθέτηση προϊόντων σε σακούλες, χαρτοκιβώτια ή σε συσκευασία δώρου
 - Διαχείριση επιστροφών και ανταλλαγών εμπορευμάτων
 - Επίλυση παραπόνων πελατών**Στα Ράφια:**
 - Ανατροφοδότηση και οργάνωση ραφιών και σημείων προβολής
 - Έλεγχος ημερομηνιών λήξης και τιμών στα προϊόντα
 - Εφαρμογή και τήρηση των κανόνων υγιεινής και ασφάλειας



ΕΠΙΤΕΥΓΜΑΤΑ

- Παρουσίασα μια στρατηγική πωλήσεων, με αποτέλεσμα αύξηση κατά 15% των συμπληρωματικών πωλήσεων σε διάστημα τριών μηνών και αύξηση κατά 11% του συνολικού ποσοστού ικανοποίησης πελατών
- Πρότεινα στον διευθυντή καταστήματος ένα πρόγραμμα αφοσίωσης πελατών με επιβράβευση, με αποτέλεσμα αύξηση κατά 35% των αφοσιωμένων πελατών του καταστήματος