



**Martha
Fagundez**

Asesora Comercial

¿Qué parte de tu historia personal sentís que se refleja en tu trabajo?

Bueno siempre es el tema de persistir, de no dejarme quedar, tratar de no bajonarme. La vida está llena de desafíos, a veces logras lo que quieres y resulta más fácil llegar a lo positivo y a veces no, cuesta, pero siempre tratando de generar fuerzas, de reinventarme día a día para poder lograr lo que quiere. Me paso, yo soy de Artigas, vivía allá, prácticamente me crié con mis abuelos, mimada consentida, y tuve que venir acá a enfrentarme a estudiar acá con todo lo que significa el cambio de la ciudad del interior a la capital, un montón de cosas que tuve que enfrentar y bueno.

Después el hecho también de cuando me casé que tuve dos niñas que fueron seguidas. Había tenido mi hija mayor, tenía 10 meses y quede embarazada de la otra. Todo eso fueron desafíos, y así pasa con la venta, por más que a veces las cosas no sean fáciles hay que remarla.

Después que fui madre, la vida me cambio, son la luz de mis ojos, se formaron dos mujercitas que hoy por hoy las veo y digo pa que buen trabajo que hice. Mi rol como madre y la expectativa que tenía se vio cumplida. El carácter, la personalidad, la forma de encarar las cosas, los estudios y el trabajo que tienen, es algo admirable. Yo como madre hoy por hoy, aprendo todos los días de ellas. Y me encanta eso, a veces aprendes de personas, por ejemplo, aprendí de mi madre, la perseverancia, persistir, proyectarte en el futuro y ver las cosas como vos lo sentís. Siempre pensas en personas que marcaron tu pasado y aprender hoy por hoy de mis hijas es algo muy positivo, muy enriquecedor.

¿Cuál fue uno de los mayores desafíos que enfrentaste en tu camino profesional?

¿Cuál es tu rol dentro de Grupo Pulso?

Soy asesora comercial de Pulso pertenezco al equipo de ventas desde hace 14 años. Aprendí a vender en Pulso, antes de entrar a pulso nunca había vendido. Se ve que en la entrevista vieron algo en mí que bueno, fui aprendiendo, aprendí mucho de mis compañeros, de capacitación que fueron generando, me fui nutriendo, puliendo. No me considero una vendedora agresiva, siempre intento poner mucha empatía en la venta. Todo es un proceso para lograr el objetivo, pero me gusta, me gusta el tema de la venta.

Si tuvieras que presentarte más allá de tu rol, ¿quién sos?

Relativo al trabajo hoy por hoy me considero una profesional en venta, soy madre, tengo dos hijas, voy a cumplir 30 años de casada, tengo una familia hermosa. Soy muy de ponerme objetivos y soy muy exigente conmigo mismo, soy muy responsable en lo que hago y trato siempre de proponerme metas y de cumplirlas.

Yo estude psicología y en ese momento trabajaba con niños, sigo y trato de enlazar las cosas. Empecé con ventas, sin pensar que me fuera a gustar y la verdad que la dinámica y todos los días hacer algo diferente te lleva a disfrutar lo que haces.

Soy una persona muy responsable y exigente como te decía, trato siempre de enfocarme en los objetivos no solo en el trabajo, sino que, a nivel personal y familiar, en todas las dinámicas de la vida. Soy muy perseverante, trato siempre de poner en una balanza lo positivo y lo negativo y enfocarme siempre en la parte positiva para poder lograr. Hoy por hoy el ser humano tiende a ver siempre las cosas negativas ¿no? Y bueno la mente tiene que estar abierta, es como un dicho que hay, de que la vida es como el agua. Cuando el agua esta cálida serena te refleja todo lo bueno, pero si esta turbia, por más que le pongas buena voluntad no vas a lograr ver nada positivo.

¿Cómo combinas tu trabajo con otros roles de tu vida?

Están totalmente combinadas. Nosotros los asesores comerciales 24/7 siempre estamos con el teléfono encima. Siempre te puede llamar un cliente a las 10 de la noche o a las 7 de la mañana, o te pasa como paso este domingo que estaba en la playa y una señora quería coordinar horas particulares (...) te llama y la tenes que atender. Ya sabes que forma parte de tu vida el hecho de ir almorzar y tener el celular del trabajo al lado, forma parte de tu vida, y aprendes a vivir con eso y ya no lo ves como algo negativo, al contrario (...) El trabajo y la vida cotidiana están totalmente unidas, entonces se aprende a vivir con eso. ¿Y la familia también que te apoya y te entiende no?

Fue un momento importante, ese cambio. Nunca había pensado en la venta y me pareció un desafío importante, me gustó y cuando empecé como que me costó un poco porque era algo en donde yo tenía que ir a las personas ¿no? En ese momento no tenía mi cartera de clientes tenía que ir a buscar conseguir clientes y bueno. Yo quería aprender veía que mis compañeros vendían y fui escuchando. Lo que tengo es que soy muy de escuchar, y de cada uno sacaba algo, y si no, les preguntaba y todos me apoyaban, era un grupo muy humano, muy bueno y yo tuve siempre mucha empatía con mis compañeros. Intentaba acercarme de buscar la forma y siempre tuve una ayuda espontánea, la verdad divina. Siempre aprendí de ellos y como te comentaba, los cursos de capacitación más los cursos que hice por afuera, me fui puliendo y formando en venta. Después intentaba mezclar las dos cosas, la psicología con la venta que también son cosas que me sirven mucho hoy por hoy.

¿Qué aprendiste de trabajar con otras mujeres?

Siempre son individuales nuestros grupos, pero siempre trato de llevarme bien con todos y armar cosas por fuera del trabajo. Algo que me gustó mucho es que en la pandemia hicimos un grupo por zoom para hacer gimnasia, zumba y nos divertíamos, había algo para nosotros y también algo para el grupo.

Otro grupo que fue de la cocina, así que nos daban recetas. Se fue generando cosas que fomentaran la buena relación y el crecimiento del grupo. Ese de cocina era solo de mujeres, pero con los hombres del grupo también tenemos muy buena relación, se hablan de todos los temas habidos y por haber.

En un grupo de mujeres siempre se aprende, es positivo porque siempre somos, como te comentaba muy detallistas en todo, siempre buscamos la forma, intercambiar ideas para lograr los objetivos.

¿Qué te impulsó a crecer profesionalmente?

La vida está llena de obstáculos entonces siempre tenes que estar reinventándote para buscar la forma de crecer, lograr la felicidad que todos queremos. Para eso tenes que sentirte bien en el día a día, tenes que estar bien contigo mismo, estar bien vos para poder reflejar en los demás. No es algo puntual que me impulsa sino que yo siempre estoy tratando de aprender, tratando de ver cosas en mí, que es lo que puedo cambiar para poder lograr mis objetivos y llegar a la meta, la meta no solo en el trabajo, en lo personal, en lo familiar, en diferentes cosas.

¿Qué consejo te hubiera gustado recibir antes?

Siempre de chica fui muy de preguntar, siempre tuve buena comunicación familiar y a nivel de las amistades, entonces siempre fui muy preguntona incluso ahora que tengo amigas desde hace años. Si voy a hacer algo, siempre trato de buscar una cierta seguridad en lo que voy a crear, o lo que voy a hacer, con mi madre tenía mucha relación también. Falleció hace unos años fue algo que me marco mucho.

Siempre tuve una muy buena relación con todas las mujeres de mi vida en realidad y siempre intenté buscar lo positivo de cada una para poder crecer como persona. Por eso te decía, en ese sentido siempre estamos abiertos a aprender y buscar lo que uno consideré lo mejor para uno. Siempre es bueno ver las cosas con tranquilidad como el agua como te comentaba y visualizar las cosas desde un modo más desde afuera y no tan desde adentro, pasa que a veces tendemos a ver las cosas y enojarnos por una cosa o por otra.

¿Qué significa para vos ser parte de Pulso?

Ser mujer en pulso es estar tranquila, formar parte de una empresa sería que lleva años, me da orgullo decir que soy parte de Pulso. Mas allá de que te sentís apoyada si necesitas algo siempre encuentro apoyo en mis compañeros. Nosotros no venimos todos los días acá pero cuando venís vez ese mensaje positivo.

VER NOTAS COMPLETAS EN

www.pulso.com.uy

