



Ricardo José Quirogas De Freitas

(+34) 638-145161

ricardoquirogas@gmail.com

<http://Linkedin.com/in/ricardoquirogas>

Acerca de mí

Cuento con más de 10 años de experiencia, atendiendo y captando clientes de alto perfil socioeconómico, con habilidades de servicio, alto nivel analítico, creativo y con buen manejo de aplicaciones informáticas.

Experiencia

Vendedor Deportivo

Decathlon

Julio2022 – Actualidad

Soy el responsable del segmento Junior en la sección de montaña así como experto de cajas por mi alta capacidad de resolución de problemas, debo velar por el cumplimiento de todas las directrices de Decathlon en mi área de responsabilidad, crear estrategias para aumentar las ventas, ejecutar las pautas de visual merchandising, hacer estrategias de marketing en el punto de venta para incrementar las ventas de determinado producto, gestión y control de Stocks, pedidos online, entre otras.

Product Manager y Comercial de ventas

Grupo Emer

Noviembre2021 – Julio 2022

Soy el responsable de toda la línea de productos para radiología veterinaria. Me encargo de estimación de la demanda, control de Stock para siempre tener disponibilidad según la rotación, negociación con los clientes, ventas, manejo de las piezas de marketing, diseñar estrategias de venta entre otras funciones.

Comercial Autónomo de Ventas y Alquileres de Inmuebles

Rent A House.

Marzo 2021 – Septiembre 2021

Captación de clientes mediante el uso de estrategias digitales, palabras claves, monitores de búsqueda, redes sociales,...(Google Analytics, Facebook Ads, Hootsuite). Diseñaba el plan de acción y supervisaba que las publicaciones se subieran y cumplieran con todos los requisitos. Asesoraba a los clientes durante el proceso de compra, venta o alquiler de su vivienda, para que tomaran la mejor decisión y guiándolos en todo momento, desde la búsqueda de propiedad o comprador/arrendador, hasta el cierre de la operación.

Analista Senior de Banca Privada

Atlantic Security Bank.

Mayo 2019 - Marzo 2021

Atención a clientes de alto patrimonio con asesoría financiera en compra y venta de activos bursátiles, operaciones crediticias, operaciones bancarias, creación de contratos, negociación y atención personalizada. Manejo de herramientas bancarias y CRM. Obtuve un reconocimiento de parte del equipo de cumplimiento de la organización, por descubrir y evidenciar un canal para el lavado de dinero.

Oficial de Relación Banca Privada

Banco General

Julio 2014 – Mayo 2019

Con una cartera de 100 clientes y dos personas a mi cargo, me ocupaba de vender productos y servicios financieros del banco, logrando incrementar mi clientela a 350 personas en un año y triplicando las metas de ventas para el momento de mi salida del banco. Realizaba cálculos de préstamos, propuestas de inversiones, negociación de tasas de intereses, entre otras. Participé dentro del proyecto de modernización de la banca virtual y la integración de la app móvil, siendo el medio de pago más usado en Panamá. Para esto se implementó la metodología *Agile*.

Educación

Master Internet Business 2.0

ESEUNE Business School. 2013

International Executive Program

Georgetown University. 2012

China's Culture and Economy Module

North China University of Technology, 2012

Global MBA

ESEUNE Business School. 2012

Licenciado en Comunicación Social y Relaciones Públicas

Universidad Católica Andrés Bello.

Aplicaciones	Cuento con buen manejo de programas informáticos tanto en Windows como en IOS. Escritura: Word o Pages. Datos: Excel o Numbers. Edición de vídeo, audio y fotografía: Final Cut, Premier, Photoshop, Quick Internet: Google Ads, Analytics, Facebook Ads, Hootsuite. Bancarias: Cobis, Peoplesoft, T24 o Temenos. Redes Sociales: IG, Twitter, Facebook, LinkedIn, YouTube, TikTok.
Liderazgo	Durante dos años pertenecí al centro de estudiantes de mi Universidad, fui capitán del equipo de fútbol y Director de Campamentos Vacacionales. He realizado labores de voluntariado, entre otras.
Certificaciones	Gestión de Clientes Potenciales. Liderazgo
Idiomas	Español, Portugues e Ingles.