



Perfil

Email
Teléfono

Habilidades

- Prospección de clientes
- Orientación a objetivos
- Cierre en frío
- Habilidades comunicativas
- Capacidad organizativa
- Habilidades interpersonales
- Trabajo en equipo
- Técnicas de venta y marketing

Idiomas

Español
Inglés

Soy un profesional en ventas con más de 3 años de experiencia, enfocado en maximizar ingresos y superar objetivos comerciales. Mi habilidad para identificar necesidades del cliente, generar propuestas de valor atractivas y cerrar ventas con efectividad me ha permitido destacar en entornos competitivos. Tengo una sólida experiencia en la prospección y fidelización de clientes, así como en la negociación de acuerdos que benefician tanto a la empresa como al cliente. Soy proactivo, orientado a resultados, y tengo la capacidad de adaptarme rápidamente a los cambios del mercado para aprovechar nuevas oportunidades de negocio.

Experiencia laboral

2023-06 - 2024-06	Asesor comercial Multimarcas <i>NIBOL, Santa Cruz de la Sierra</i> Atención al Cliente en el showroom, eventos y visitas corporativas. Uso de CRM para la gestión de cartera de clientes. Prospección de clientes y ampliación de la cartera a cargo. Concertación de llamadas, visitas y reuniones comerciales. Cumplimiento de las metas planteadas y los objetivos comerciales fijados por la gerencia comercial. Asesoramiento al cliente sobre las características y particularidades de los modelos de la cartera de productos ofrecidos Asesoramiento Financiero. Demostración y Pruebas de Manejo. Seguimiento y cierre de operaciones comerciales.
2021-01 - 2023-05	Supervisor de ventas - Canal Mayorista y Corp. <i>Delicias de Oro, Santa Cruz de la Sierra</i> Manejo de negociaciones comerciales y cierre exitoso de acuerdos. Prospeccion de clientes para ambas unidades de negocio. Seguimiento posventa de los clientes, garantizando su satisfacción y fidelización. Gestión de incidencias y toma de acciones correctivas. Orientación a lograr las metas de ventas mensuales. Control del cumplimiento de los estándares de atención y productividad a nivel individual y grupal. Desarrollo y monitoreo de los indicadores de gestión del área. Generación de reportes de desempeño de la fuerza de ventas. Elaboración y ejecución del plan de ventas y control de su cumplimiento.

Educación

2018-03 - 2023-06	Licenciatura en Administración de Empresas <i>Universidad privada de Santa Cruz de la Sierra</i>
----------------------	--

Cursos

2023-08	Habilidades de negociación y comunicación efectiva
2023-01	Marketing Digital
2024-02	Bases para el éxito en el desarrollo de ventas