



Adolfo J. Pérez Salas.

Ingeniero profesional con sólida experiencia en transnacionales de consumo masivo, en el área comercial. Diseño e implementación de estrategias en canales on-trade y off-trade. Alta capacidad de adaptación y desarrollo de volumen de trabajo y ventas, don de gente, atención al cliente, buen manejo y desarrollo profesional de equipo, gestión post venta, alta capacidad de fomentar el buen ambiente de trabajo desde la empatía, el trabajo en equipo y en pro de cada una de las necesidades del entorno laboral. Perseverancia en la conducción de objetivos, desarrollo de equipos de trabajo de alto desempeño, adaptabilidad, flexibilidad y alta orientación al cliente interno y externo. Empático a la diversidad de géneros, edades, cultura, educación y religión.

CONTACTO

San Emilio, 63. 2J, 28017. Madrid

+34 679.13.88.31

adolfojperezs@gmail.com

APTITUDES

- Pensamiento analítico y estratégico.
- Ágil y con capacidad de aprendizaje.
- Disposición a asumir riesgos.
- Alto sentido de ahorro.
- Facilitador, no controlador.
- Empático y negociador.

IDIOMAS

Español, nativo

Inglés C1.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **Máster en Gerencia de Empresas (MBA).** Escuela Europea de Dirección y Empresa EUDE 2018. Madrid- España.
- **Máster en Ingeniería de Organización Industrial.** UCAB.2003. Caracas-Venezuela.
- **Ingeniero Industrial.** UCAB.2002. Caracas-Venezuela.

OTRAS COMPETENCIAS TÉCNICAS

- SAP R/3 (Módulo Gestión de materiales).

PERSONAL

Fecha de nacimiento: 21/02/78.

Nacionalidad: Española.

Identificación: DNI: 60035292W

Licencia de conducir: B

EXPERIENCIA LABORAL

Agente Comercial. **Team Teach Telecom (Telecomunicaciones).**

Madrid. 2022- actual.

- Implementación de estrategias destinadas a fidelizar y reforzar las relaciones y la comunicación efectiva entre la empresa y los clientes y potenciales clientes garantizando una relación a largo plazo.
- Administración, gestión y seguimiento de cartera de clientes, atendiendo dudas, necesidades e incidencias.
- Evaluación constante de información, tendencias, estudio de la competencia.
- Asesoría comercial a través de la creación de estrategias únicas y personalizadas para cada cliente.

Comercial Independiente. **Comercializadora Dolfood (Mayor y Detall).**

Madrid. 2021-2022.

- Gestión y desarrollo de estrategias de venta para asesoramiento en compra y venta de productos sudamericanos, marketing y estrategia comercial, negociación con proveedores, presupuesto, almacenamiento y gestión de inventarios.
- Consolidación de cartera de clientes estableciendo relaciones sólidas y de confianza.
- Investigación constante del mercado, necesidades, riesgos y oportunidades de negocio.

Responsable de Desarrollo de Negocio. **Global Energy Strategy Consulting (Estrategias corporativas integrales).**

Madrid. 2017-2020.

- Consultoría comercial integral en el sector automoción, para Mercedes Benz y Porche, acompañando a los Directores de Marketing, a conectar la estrategia del área a la operatividad del negocio, con el fin de integrar los objetivos de las empresas.
- Optimización de los procesos de marketing, con estrategia focalizada en los clientes, mejorando la experiencia de atención al cliente en el servicio de post-venta, redefiniendo la propuesta de valor, con un crecimiento del 50% en los indicadores: tiempo de respuesta, satisfacción del cliente e incremento de su fidelidad.

Gerente Comercial de Territorio Occidente. **COCA-COLA (Multinacional The Coca Cola Company).**

Maracaibo. 2015-2016.

Responsable de la definición del plan estratégico comercial anual y seguimiento mensual, así como gestión integral comercial del Centro de Distribución, con foco en el desarrollo de clientes, a través del equipo comercial (colaboradores directos y distribuidores), asegurando la rentabilidad del portafolio de marcas en la zona.

- Consolidación y crecimiento del equipo comercial, a través del acompañamiento en la implementación de estrategias, incrementando en 12% las ventas vs el presupuesto.
- Lanzamiento de un producto exclusivo de alta rentabilidad "Coca Cola Sin Calorías" rompiendo paradigmas y logrando 63% de market share durante el primer año, asegurando la continuidad de la operación, re-diseñando estrategias de ventas y gerenciando el cambio en las costumbres del consumidor, a través del equipo comercial.
- Identificación de oportunidades de negocio, a través del conocimiento profundo de clientes estratégicos, impulsando el volumen de ventas incremento 4% respecto al año anterior) y asegurando la fidelización de los mismos, en un mercado volátil, con altos niveles de inflación, escasez de recursos materiales y variabilidad monetaria cambiaria con alta incertidumbre en el mercado.

Jefe Nacional Operativo Comercial (Cold Drink). **COCA-COLA (Multinacional The Coca Cola Company).**

Caracas. 2007-2015

Desarrollo de la estrategia de equipos fríos (refrigeración), a fin de maximizar los recursos, en los canales prioritarios del área comercial, siguiendo las directrices del área de Marketing; asegurando el correcto abastecimiento, colocación y mantenimiento, de los mismos, en los clientes.

- Desarrollo de planes comerciales a nivel nacional, tales como instalaciones focalizadas, reubicaciones, reparaciones estratégicas, incrementando en un 5,1% la cobertura ponderada, así como 7,3% productividad de equipos.
- Diseño de indicadores de gestión, relacionados a la presencia de espacios fríos en el punto de venta, para el parque total de equipos de refrigeración a nivel nacional en los clientes, realizando acciones correctivas en la estrategia de colocación de equipos y compra de repuestos - mantenimiento; generando ahorros de más del 6% del presupuesto anual.

- Líder de Proyecto "Rastreo tu Frío" a fin de asegurar los activos de la empresa, disminuyendo el índice de equipos perdidos en un 21% durante el primer año de la puesta en marcha del proyecto, y ahorros de € 390M,

Especialista Nacional Operativo Comercial COCA-COLA (Multinacional The Coca Cola Company).

Caracas. 2007 – 2015

Responsable de asegurar la estandarización de procesos en la implementación de la estrategia de mercadeo en el área comercial, así como soporte a las unidades operativas del país, de la información relevante para la toma de decisiones en equipos de refrigeración. Ejecución de auditorías en clientes asegurando la confiabilidad del censo en la base de datos.

- Creación y mantenimiento de una base de datos nacional, a través del censo del 50% de los clientes, que tenían equipos de refrigeración de Coca-Cola.
- Diseño y seguimiento a los indicadores de gestión (costo por activo, movimientos, índice de satisfacción al cliente, equipos perdidos, coberturas y productividad), los cuales fueron implementados en la Región, como Best Practices en KPI's en Equipos Fríos.

Asistente Administrativo Comercial COLOMBINA INTERNATIONAL (Distribuidor alimenticio)

Caracas 2003-2004

Planificación mensual de ventas por marca / ruta y gestión de la demanda. Captación telefónica de clientes y responsable de ruta de televentas en cuentas claves. Gestión de base de datos para la información comercial. Responsable del seguimiento de y presentación de KPI's.

- Incremento del 15% del volumen de ventas en cuentas claves (televentas) a través de diferentes estrategias que permitieron posicionar el portafolio de marca, asegurando la rentabilidad.

Referencias disponibles a solicitud.