

Alfredo Arturo Bocaranda Medina

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo de Ventas Consultivas con una sólida trayectoria de más de 15 años en la generación de negocios y el desarrollo de relaciones estratégicas en sectores como logística, salud, seguros y consumo masivo. Experto en **generación de leads, llamadas en frío, negociación, gestión de cartera de clientes, cierre de ventas, cuentas claves, desarrollo de nuevos negocios y liderazgo de equipos comerciales**. Mi enfoque se centra en brindar soluciones personalizadas a los clientes, optimizando procesos y maximizando los resultados para las empresas en las que trabajo.

Con una sólida base en **ventas frías** y un profundo conocimiento de herramientas tecnológicas he demostrado mi capacidad para **analizar datos, identificar oportunidades de negocio y ejecutar estrategias de crecimiento**.

EDUCACIÓN

Licenciado en Mercadeo. Universidad José Antonio Páez.

Inglés Intermedio B2. Instituto Loscher Ebbinghaus.

Técnico Medio en Música. Tecnológico de Música Valencia.

EXPERIENCIA LABORAL

Empresa: Tendencys Logistics España.

Cargo: Ejecutivo Comercial. Febrero 2025 – Mayo 2025.

Desarrollé la función de Ejecutivo Comercial con base en Madrid, gestioné el ciclo completo de ventas consultivas B2B, con un foco estratégico en el sector logístico. Mi rol principal fue la prospección de nuevas cuentas, la presentación y venta de los servicios de **envia.com** (plataforma de logística digital para optimizar logística y envíos), y el cierre de acuerdos comerciales. Me encargué de elaborar propuestas, seguir cuentas y gestionar la relación con clientes, colaborando con operaciones para asegurar un servicio excelente. Utilicé el CRM para un control detallado de la actividad y la optimización del rendimiento. Esta posición fue parte de un proyecto de ventas en campo que concluyó en mayo de 2025 debido a su cierre estratégico.

Empresa: International Health Services Argentina S.A.

Cargo: Ejecutivo de Venta Comercial e Institucional. Mayo 2018 – Mayo 2024.

Desarrollé y ejecuté estrategias que impulsaron el crecimiento de la cartera de clientes, identificando y cerrando oportunidades de negocio estratégicas en el sector de emergencias médicas. Superé consistentemente las metas de ventas, fidelizando a clientes clave mediante la construcción de relaciones sólidas y la oferta de soluciones personalizadas. Mis funciones incluían la prospección en frío de clientes comerciales e institucionales, la concertación de entrevistas mediante llamadas telefónicas, y la elaboración y presentación de propuestas comerciales adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Durante la pandemia, colaboré con el equipo de RyC atendiendo llamadas de emergencias y urgencias médicas, lo que me permitió desarrollar habilidades para trabajar bajo presión en entornos de alto estrés.

Empresa: Distribuidora Roymi 2011, C.A.

Cargo: Ejecutivo Comercial. Noviembre 2016 - Abril 2018

Lideré un equipo de ventas, encargándome de la contratación y capacitación de nuevos talentos, lo que contribuyó al desarrollo del equipo y al cumplimiento de objetivos. Definí y ejecuté estrategias comerciales que superaron las metas de ventas establecidas en un 30% durante el primer año. Representé a la empresa en eventos y conferencias del sector, fortaleciendo las relaciones con clientes clave y generando nuevas oportunidades de negocio que resultaron en la captación de nuevos clientes importantes. Gestioné y elaboré las rutas comerciales para las áreas de ventas, cobros y despacho, optimizando la eficiencia de las operaciones logísticas y reduciendo los tiempos de entrega.

Empresa: COCA COLA FEMSA de Venezuela, S.A..

Cargo: Prevendedor Fountain (Canal On-Premise). Julio 2007 - Noviembre 2016

Gracias a mi pasión por el servicio al cliente y mis habilidades de negociación, fui reconocido como el vendedor número uno de la región durante un año consecutivo. Con un profundo conocimiento del mercado gastronómico de hoteles y restaurantes (Canal On-Premise), desarrollé relaciones sólidas con los clientes, lo que resultó en un aumento del 15% en la cartera de clientes. Mi experiencia abarcó todas las etapas del proceso de venta, desde la promoción hasta la gestión de cuentas clave. Mis responsabilidades incluyeron la ejecución de rutas de ventas, la toma de pedidos, el manejo de inventario, la negociación de acuerdos comerciales, la implementación de acciones de merchandising y la gestión de la cartera de clientes asignada.

HABILIDADES

Ventas y Gestión Comercial: Amplia experiencia en gestión de rutas, contratos, merchandising, promoción, atención al cliente, exhibición, cierre de acuerdos, levantamiento de pedidos, gestión de inventario, reporte de visitas, inventarios y ventas.

Desarrollo de Negocios Digital: Experiencia en la identificación y captura de nuevas oportunidades de mercado a través de estrategias digitales, incluyendo marketing en redes sociales, SEO e email marketing.

Liderazgo Ágil: Facilito la adopción de metodologías ágiles para impulsar la innovación, la adaptación al cambio y el alto rendimiento en equipos.

Análisis de Datos: Utilizo herramientas de Business Intelligence (Power BI, Google Analytics) para tomar decisiones basadas en datos y optimizar procesos y resultados.

Gestión Estratégica de Relaciones con Clientes (CRM): Sólidas habilidades interpersonales, incluyendo comunicación y negociación, desarrolladas a través de una amplia experiencia en atención al cliente, lo que me ha permitido construir relaciones duraderas y gestionar eficazmente carteras de clientes.

Adaptabilidad y Aprendizaje Continuo: Apasionado por el desarrollo profesional, me mantengo actualizado sobre las últimas tendencias tecnológicas y de la industria, adaptándome rápidamente a los cambios y adoptando nuevas herramientas para impulsar el crecimiento.