



2022 – Actual	SECURITAS DIRECT Coach de Ventas - Responsable de un equipo de 8 personas - Organización de la semana junto a los comerciales - Establecer los objetivos a corto mediano y largo plazo - Formación continua tanto en campo como en la oficina. - Acompañamiento en las gestiones del equipo	
2021 – 2022	UFO SECURITY Jefe de Ventas - Establecer los objetivos - Investigar el mercado - Planificar las estrategias - Visita de los potenciales clientes junto a los comerciales - Promover a la empresa	
2013 - 2021	SECURITAS DIRECT BY VERISURE Servicios - Seguridad y protección	
2019 – 2021	Asesor Comercial	Barcelona, España
	- Responsable de la negociación de soluciones tecnológicas innovadoras, conectividad del sistema y seguimiento post-venta a clientes tipo hogar y PYMES en la ciudad de Barcelona y provincia - Desarrollar y establecer planes de fidelización con la cartera de clientes con base a una relación ganar-ganar - Planificar y ejecutar estrategias para la captación de clientes - Ejecutar las herramientas de venta para cumplir con los KPIs definidos por mes	
2016 - 2019	Manager de Ventas	Torino, Italia
	- Responsable por el manejo de un equipo multifuncional de 20 personas para el cumplimiento de los objetivos de venta y de ejecución en el territorio Centro-Sur de Torino y provincia - Analizar tendencias de mercado y resultados de venta para identificar áreas de oportunidad para la expansión del negocio en el territorio - Entrenar y coachear a los miembros del equipo de todos los niveles - Elaborar y analizar reportes de venta para comunicarlos a los Key Stakeholders del territorio y del mercado - Definir y ejecutar el presupuesto y centro de costo asignado para alcanzar los targets establecidos para la zona según KPIs	
2015 - 2016	Jefe de Ventas	Milano, Italia
	- Responsable por el manejo de un equipo multifuncional de 6 personas para el cumplimiento de los objetivos de venta y de ejecución en la zona de Milano y provincia - Acompañar en la gestión de venta al equipo para asegurar los logros de los targets individuales y colectivos - Entrenar activamente, en lo teórico y práctico, a los miembros del equipo (Comerciales)	
2013 – 2015	Asesor Comercial	Roma, Italia
	- Responsable de la negociación de soluciones tecnológicas innovadoras, conectividad del sistema y seguimiento post-venta a clientes tipo hogar y PYMES en la ciudad de Roma, desarrollando y ejecutando planes de retención y captación de clientes	
2011 – 2013	PUMA Retail - Calzado Manager de Ventas	Caracas, Venezuela
	- Responsable de la región Capital y Centro del mercado, con un equipo de 20 personas a cargo para el cumplimiento de los objetivos de venta y de ejecución del portafolio, así como de su desarrollo profesional - Posicionar la marca en el punto de venta, apoyando al equipo de Marketing con la definición del layout de las tiendas - Establecer el forecast de ventas en conjunto al equipo de Marketing - Definir y ejecutar las estrategias comerciales dirigidas a los clientes tipo Grandes Cuentas y Multimarca de la region - Manejar el presupuesto para capitalizar espacios adicionales, descuentos por volumen y promociones en el punto de venta	
2008 – 2011	ALIMENTOS POLAR Gran Consumo – Alimentos y Bebidas Jefe de Ventas	Caracas, Venezuela
	- Responsable de la venta del portafolio (140 SKUs) a los clientes tipo Mayoristas en la región Capital de la empresa líder de Alimentos y Bebidas en el mercado Venezolano, incluyendo, el manejo local de Pepsi - Definir en conjunto al equipo de Trade Marketing los planes para el desarrollo de los clientes para el cumplimiento del sell in y del sell out, asegurando el manejo del inventario, la ejecución del portafolio y material de apoyo en los puntos de venta	
2006 – 2008	COMPAÑIA CERVECERA BRAHMA (GRUPO INBEV) Gran Consumo – Bebidas Jefe de Ventas y Trade Marketing	Caracas, Venezuela
	- Responsable de la venta y ejecución en el canal HORECA del portafolio de bebidas Alcohólicas y No Alcohólicas (10 SKUs) en la región Capital - Diseñar, negociar e implementar el calendario de activaciones y promociones para el desarrollo de 55 clientes atados a generar incremental de volumen y fortalecimiento de la presencia y equity de las marcas	

EDUCACIÓN

1999 - 2006	UNIVERSIDAD SANTA MARÍA Licenciatura en Administración de Empresas	CARACAS, VENEZUELA
2006 - 2008	UNIVERSIDAD METROPOLITANA Master en Marketing	

IDIOMAS

Español: Lengua materna

Italiano: Excelente

Inglés: Optimo

INFORMACIÓN

Mi día a día gira en torno a la constante búsqueda de soluciones, siempre enfocado en entregar los mejores resultados.

Me considero una persona apasionada, comprometida y genuina.

Soy muy entusiasta del trabajo en equipo y la colaboración basada en la confianza y el respeto mutuo.

Me gusta escuchar y comunicarme abiertamente, aportando opiniones y compartiendo ideas, motivando e inspirando a otros con coaching y team building.