

ID-60772 VLADIMIR

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Soficat Xerox / Responsable Comercial Cataluña

Marzo 2023 – Actual

- Asesoramiento en soluciones de impresión integrales a empresas (Imprentas, Artes gráficas)
- Desarrollo comercial según la necesidad del cliente, logrando la solución más rentable.
- Servicio postventa y fidelización a través de contratos de mantenimiento, logrando el éxito del cliente y de la operación.
- Mantenimiento y renovación de clientes existentes
- Seguimiento interno para la implementación mas optima (Finanzas, logística, etc)
- Actualización, control y reporte de operaciones actuales y nuevos negocios semanalmente.

Democratest / Responsable de Operaciones - Comercial

Marzo 2021 – Sep 2022

- Desarrollo comercial diseñando la solución, definiendo la capacidad según su personal, espacio físico, horarios, permisos, etc.
- Incorporación de nuevas clínicas y formación en nuevos productos.
- Seguimiento a los KPIs exigidos del proyecto.
- Análisis y solución de irregularidades y desviaciones en la rentabilidad optimizando costos.
- Garantizar la toma de muestras en nuestra red de clínicas y asegurar su despacho al laboratorio para su análisis.
- Seguimiento de la correcta facturación y cobranza de los servicios prestados.
- Auditar inventarios de cada clínica con la finalidad de optimizar los envíos de material a cada una de ellas según su volumen.
- Análisis y resolución de incidencias diarias y presentación de reportes indicativos.

Grupo Viatek S.L. / Responsable de Logística en Cataluña

Febrero 2017 – Febrero 2021

- Planificar la estrategia para llevar a cabo los procesos de logística y suministros de los proyectos de la empresa.
- Desarrollar y aplicar procedimientos operativos para recibir, almacenar y enviar mercancía, materiales y herramientas a técnicos en campo.
- Manejo de proveedores a nivel nacional y compra de suministros.
- Garantizar el envío de equipos y material al cliente final sin que se vea afectada la rentabilidad del proyecto
- Planificación y apoyo en formaciones a nuevas incorporaciones.

Preactiva 414 C.A. (Filial de Movistar) / Ejecutivo de Ventas

Noviembre 2013– Junio 2016

- Venta de aplicación de recarga electrónica masiva a clientes del sector retail a nivel nacional.
- Captación de nuevos clientes del sector retail o de consumo masivo.
- Manejo de inventario.
- Actualización de forecast con nuevas oportunidades de negocios.
- Seguimiento y soporte de facturación y cobranzas.

IBM de Venezuela C.A. / Infoprint Solutions Company C.A (IBM – RICOH) / Ejecutivo de Ventas y Analista de Contratos

Noviembre 2004– Marzo 2013

- Planificación y despacho de suministros mensuales a clientes bajo contrato.
- Análisis y presentación de reportes mensuales de desviaciones e irregularidades en el consumo de suministros de clientes.
- Captación de nuevos clientes y elaboración de propuestas de ventas.
- Responsable de la facturación de los servicios prestados.

FORMACIÓN

Lic. Administración de Empresas / Universidad Santa María
Septiembre 2008. Caracas, Venezuela.

Programa avanzado AGILE PROJECT MANAGEMENT / Centro de Estudios Profesionales

Junio 2020. Barcelona, España.

Función Logística y Optimización de Costes / Grupo Método

Agosto 2020. Barcelona, España.



INFORMACIÓN PERSONAL



08024. Barcelona.



14/11/1984



Carnet de conducir B

COMPETENCIAS

- ✓ Manejo de Microsoft Office
- ✓ Manejo de CRM
- ✓ Manejo de Sistema Profit Plus
- ✓ Orientación al cliente
- ✓ Organización y planificación
- ✓ Negociación
- ✓ Venta de soluciones

CAPACIDADES

- ✓ Liderazgo
- ✓ Manejo de equipos de trabajo
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Capacidad organizativa y de adaptación
- ✓ Resolución de problemas

IDIOMAS

- ✓ Español: Nativo
- ✓ Inglés: Intermedio