



Marlon R. Quiñones Solís

ADMINISTRADOR Y COACH ESTRATEGICO & PNL

PERFIL

Líder comercial en tiendas de tecnología con más de 10 años de experiencia, con amplio conocimiento en formación de equipos potenciando habilidades con planes de desarrollo; gestionando control de análisis KPIS ventas, conversión, etc e identificar oportunidades de negocio. Con permiso de conducir A y B.

CONTACTO

- +34 638 945 666
- Marquiso1986@gmail.com
- C. Concepción Arenal, 5-7 P04-2, 08027 Navas - Barcelona
- N.I.E : Z2455263H
- NUSS : 081500333422

FORMACIÓN ACADEMICA

Lic. Administración y Dirección de Empresas - *Universidad Católica de S.T Mogrovejo*, Perú | 2013 – 2015

Coaching Estratégico organizacional en Marketing & PNL - *Instituto Neurocoaching Leads*, Perú | 2019 - 2020

IDIOMAS

- ✓ Español
- ✓ Ingles

HABILIDADES

- ✓ Capacidad de negociación, comunicación y persuasión.
- ✓ Habilidad en gestión de equipos y liderazgo.
- ✓ Capacidad analítica y orientación a resultados.
- ✓ Conocimiento en gestión comercial y ventas.
- ✓ Pasión por la tecnología.

SOFTWARES

- ✓ Microsoft Office Avanzado
- ✓ Dashboard - KPIS
- ✓ PowerBI

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Tienda Retail - OECHSLE | Set 2022 – Abr 2024

Líder comercial en Electrodomésticos

- ✓ Definir estrategias de pricing y promociones en función del mercado y la competencia.
- ✓ Garantizar un excelente servicio postventa y fidelización de clientes.
- ✓ Coordinar con el área de visual & display, logística y operaciones para asegurar disponibilidad de productos y entrega eficiente. realizar informes periódicos sobre desempeño comercial y propuestas de mejora para el área de electrodomésticos.
- ✓ Motivar, reconocer esfuerzos y capacitar al personal en Softskills.

Tienda Retail - HUAWEI (Salesland) | Ene 2020 – Set 2022

Responsable comercial de tienda en tecnología

- ✓ Participación activa en el desarrollo e implementación del Plan de marca como activaciones, discovery Huawei y Show time.
- ✓ Gestión del equipo de trabajo, manejo de caja, control de inventarios y elaboración de informes comerciales.
- ✓ Cumplimiento de objetivo de ventas, garantizando atención de calidad en los productos y servicios de telefonía, fomentando la fidelización.

Tienda Retail - MOVISTAR (Salesland) | Ago 2015 – Ene 2020

Responsable Comercial de tienda en tecnología

- ✓ Analizar los resultados de ventas y proponer acciones correctivas.
- ✓ Potenciar la venta cruzada (accesorios, seguros, servicios, etc).
- ✓ Formar y acompañar al equipo en técnicas de venta y conocimiento de productos.
- ✓ Gestión del equipo de trabajo, manejo de caja, control de inventarios y elaboración de informes comerciales.
- ✓ Resolver incidencias y reclamaciones con profesionalismo.

Tienda Retail – MARATHON SPORTS | Oct 2014 – Jul 2015

Lider Comercial en Deportes

- ✓ Supervisar la presentación general de la tienda (orden, limpieza, señalización, etc).
- ✓ Potenciar la venta cruzada (accesorios, textiles, calzado, etc); ofreciendo atención personalizada en productos y tecnologías.
- ✓ Formar y acompañar al equipo en técnicas de venta. conocimiento de productos, elaboración de informes y resolución de objeciones.

Tienda Retail – Makita – Karcher – Dewalt (Adecco) | Set 2011–Set 2014

Responsable Comercial en tecnología

- ✓ Capacitar a la fuerza de ventas en productos con tecnología en herramientas y accesorios; gestión de horarios, inventarios y planificar acciones comerciales.
- ✓ Potenciar la venta cruzada (accesorios, herramientas, etc); ofreciendo atención personalizada en productos y tecnologías.
- ✓ Reporte periódico de resultados y propuestas de mejora.

Tiendas Retail – NEXTEL (Manpower) | Mar 2007–Ago 2011

Responsable Comercial de tienda en tecnología

- ✓ Potenciar la venta cruzada (accesorios, seguros, servicios, etc).
- ✓ Formar y acompañar al equipo en técnicas de venta, conocimiento de productos y resolución de objeciones.
- ✓ Resolver incidencias y reclamaciones con profesionalismo.