

Rolando

B.

SOBRE MÍ

Profesional, proactivo con experiencia en ventas, atención al cliente y distribución, acostumbrado a trabajar en entornos dinámicos y orientados a objetivos. Cuento con habilidades para gestionar cartera de clientes, detectar oportunidades comerciales y mantener relaciones sólidas y duraderas.

Destaco por mi responsabilidad, organización y capacidad para adaptarme rápidamente a diferentes funciones dentro del equipo.

EXPERIENCIA LABORAL

Distribuciones Correas.

COMERCIAL.

2022-ACTUAL

- Gestión y fidelización de clientes, captación de nuevas cuentas y cumplimiento de objetivos comerciales mediante atención personalizada y análisis de necesidades del cliente.

Aradis Altoaragon.

APOYO COMERCIAL.

2020-2022

- Desarrollo de cartera, negociación con clientes, presentación de productos y cierre de ventas garantizando.

British American Tobacco.

COMERCIAL

2016-2020

- Prospección de mercado, seguimiento de oportunidades, visitas comerciales y resolución de incidencias para impulsar ventas y mejorar la satisfacción del cliente.

PEPSI (CBC)

COMERCIAL

2013-2016

- Desarrollo del mercado a través de fidelización, primeras posiciones y promociones en los PDV, referenciación de marcas del grupo AB InBev y resto del portafolio.



HABILIDADES

- Negociación efectiva
- Gestión y fidelización de clientes
- Resolución ágil de incidencias
- Comunicación persuasiva
- Análisis de oportunidades de mercado.

EDUCACIÓN

Licenciatura en Marketing

UNIVERSIDAD AMERICAN COLLEGE.

2010-2016

SEAS (Estudios Superiores)

MARKETING DIRECTO Y

FIDELIZACION DE CLIENTE.

2025