

EDSON ESNEYDER CICUA VELASQUEZ

641253526 | edsonesneyder@gmail.com

PERFIL

Ingeniero Comercial, actualmente estudio para poder realizar la Homologación del Título en Europa. Amplio conocimiento en el manejo de ventas, activación de marcas en los diferentes canales de distribución (Mayor, Detallista e Institucional), manejo de merchandising e interpretación de cifras Nielsen. Fortalezas en las competencias de: Liderazgo, comunicación efectiva, análisis estadístico, toma de decisiones, trabajo bajo presión.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Goya Europa

Junio 2022 - Julio 2024

Comercial

Cubrir las vacaciones, bajas e incidencias de los Comerciales fijos con zona.

Mantener los promedios de venta en los diferentes clientes.

Solución de incidencias.

Visita a los Clientes según rutero proporcionado por el comercial.

Amplio conocimiento en las Rutas de Madrid y Provincias (Clientes TAT, Distribuidores, Hostelería, Grandes Superficies)

Conocimiento de condiciones y negociaciones especiales con diferentes Clientes.

Conocimiento de estrategias de mercadeo y activación de futuras referencias.

PepsiCo Colombia

Febrero 2017 - Enero 2020

Supervisor Semillero

Acompañamiento a vendedores en terreno.

Verificación y apoyo en estándares de ejecución.

Feedback clientes.

Reportar informes a la Gerencia de Ventas.

Seguimiento a presupuestos y a crecimiento de los mismos.

Inventarios.

JD JOYERIAS

Marzo 2009 - Agosto 2016

Delegado

Encargado de cinco puntos de Venta (Joyerías).

Delegar turnos de el personal.

Control de inventarios, presupuestos.

Visita, negociación a proveedores a nivel Nacional e internacional.

Presentar informes a la Gerencia sobre gestión mensual.

Análisis de control de calidad de los productos.

Parmalat Colombia

Abril 2004 - Agosto 2008

Coordinador de Ventas

Definir el Número de vendedores para la zona.

Realización de trabajo de campo con los vendedores tienda a tienda, (Acompañamiento)

Evaluar los resultados diarios y acumulados de la labor de ventas (Número de pedidos, Cobertura, volúmenes de ventas).

Asignación de la cuota de venta mensual.

Revisión y control a rutas de entrega.

Acompañamiento a vehículos de reparto.

Auditoría y control de entrega de promociones.

Manejo de impulsadoras fin de semana.

Capacitación al equipo de ventas.

EDUCACIÓN

Universidad Mayor
2015
INGENIERO COMERCIAL

HABILIDADES

Trabajo en equipo Empatía Flexibilidad Persuasión Liderazgo Comunicación