

JORGE CARLOS POLITO LÓPEZ

(+34) 647141292

jpolitolopez@hotmail.com

<http://pe.linkedin.com/in/jorgecarlospolitogomez>

RESUMEN

Maestría en Marketing y Gestión Comercial, Licenciado en Ciencias Empresariales con especialización en Venta Consultiva. Amplia experiencia internacional en empresas multinacionales de primer nivel. Capacidad para manejar portafolios de Soluciones de Seguridad, coordinando con equipos de trabajo multiculturales. Aseguramiento de resultados comerciales basado en plazos y metas exigentes, generando una optima satisfacción al Cliente implementando cambios en la estrategia comercial basado e innovación y liderazgo del equipo. Dominio del idioma inglés.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Movistar Prosegur Alarmas

Joint venture entre Telefónica y Prosegur que ofrece sistemas de seguridad avanzados para hogares y negocios en España, caracterizada por su conexión 24/7 a una central receptora.

Gerente Territorial

2023 – 2026

- ✓ Analizar datos comerciales y proponer acciones que incrementen la precisión de decisiones estratégicas en +90% de los casos, traducándose en mejoras medibles de desempeño.
- ✓ Evaluar el desempeño en ventas según KPIs y contribuir a un crecimiento de ventas superior al 15% al identificar brechas y oportunidades de mejora.
- ✓ Resolver problemas e incidencias operativas con una tasa de resolución en primer contacto mayor al 85 %, minimizando el impacto negativo en el servicio o venta.
- ✓ Gestionar procesos de reclutamiento y selección que resulten en una tasa de incorporación exitosa mayor al 80% de candidatos alineados al perfil buscado.
- ✓ Supervisar a la competencia en la región asignada, generando reportes periódicos que permitan tomar decisiones y lograr un mejor posicionamiento competitivo mayor al 10% frente a años anteriores.
- ✓ Impartir formación en técnicas de venta y atributos de producto que eleven el nivel de conocimientos en +90%, traducándose en mejoras en la conversión de ventas.

Delegado de Ventas (Almeria / Jaen)

2019 – 2022

- ✓ Tomar decisiones estratégicas para asegurar el cumplimiento de metas comerciales, logrando una ejecución superior al 95 % de los objetivos de ventas establecidos.
- ✓ Gestionar y supervisar las actividades del equipo de ventas, alcanzando una productividad de +90% en cumplimiento de rutinas y métricas de desempeño.
- ✓ Revisar y analizar indicadores de ventas para impulsar ajustes tácticos que incrementen las ventas reales en +12% comparado con periodos anteriores.
- ✓ Liderar procesos de contratación y formación de personal de ventas y representantes comerciales con una tasa de retención superior al 80% en el primer año.
- ✓ Dirigir reuniones periódicas con el equipo comercial con una asistencia y participación activa superior al 90%, mejorando la alineación operativa.
- ✓ Administrar recursos asignados para el desarrollo de mercado, asegurando una utilización eficiente mayor al 95% dentro de los presupuestos aprobados.
- ✓ Coordinar y supervisar equipos de trabajo a cargo, logrando una satisfacción interna del equipo sobre el 85% y cumplimiento de metas colectivas.

Jefe de Ventas (Almeria)**2017 – 2018**

- ✓ Coordinar y supervisar al personal de ventas, logrando que +90% del equipo cumpla con sus metas individuales y contribuya al objetivo general de la fuerza de ventas.
- ✓ Mantener y ampliar la cartera de clientes, incrementando la base activa de clientes +15% anual mediante estrategias de retención y captación.
- ✓ Controlar y administrar contratos y propuestas comerciales con precisión mayor al 98%, asegurando coherencia con las condiciones comerciales y reduciendo errores en documentación.
- ✓ Tomar decisiones informadas para asegurar el cumplimiento de metas comerciales, alcanzando +5 % de los objetivos de ventas planificados en cada ciclo de reporte.
- ✓ Liderar reuniones periódicas con el equipo comercial con una participación activa superior al 90%, mejorando la alineación de estrategias y seguimiento de indicadores clave.

Ejecutivo Comercial (Almeria)**2015 – 2016**

- ✓ Garantizar el cumplimiento de los objetivos organizacionales, alcanzando más del 95% de las metas comerciales fijadas por periodos de reporte.
- ✓ Resolver eficazmente problemas y reclamaciones de clientes con una tasa de resolución satisfactoria mayor al 90 %, minimizando quejas recurrentes.
- ✓ Generar oportunidades de ventas y fidelización de clientes, logrando un crecimiento superior al 15% en oportunidades calificadas y manteniendo una retención de clientes superior al 85%.

Director de oficina en NOVACAIXAGALICIA BANK S.A.**2007 - 2014****Gestor Comercial de Empresas en CAJAMAR****2005 - 2006****Gestor de Banca Comercial en BSCH****1999 - 2004****EXPERIENCIA ACADÉMICA**

Maestría en Marketing y Gestión Comercial
ESIC Business & Marketing School (España)

2007

Licenciado en Ciencias Empresariales
Universidad Nacional de Mar del Plata (Argentina)

1999

IDIOMA INGLÉS

National Vocational Qualifications- Level 3
Tresham Institute

2003