

Curriculum Vitae

Carlos Segredo Cabrera

23/09/1975 – 666618394

carlosegredo23@gmail.com

Resumen: Líder en ventas experimentado con más de 20 años de experiencia en ventas, marketing y gestión.

Con habilidades: en liderazgo de equipos (logré los objetivos marcados del equipo con ilusión, motivación, apoyo y seguimiento), análisis financiero y comunicación efectiva.

Experiencia con CAD (Diseño Asistido por Computadora)

Presentación de productos.

Negociación y comunicación efectiva.

Presentación y demostración de productos para clientes.

Experiencia y logros:

Incrementé las cifras de ventas un 35%

Mejoré la eficiencia y eficacia en 30% los procesos industriales.

Reduje los costos de materia prima para producción – 30% (aluminio, accesorios, etc)

Experiencia Profesional

02/2015-12/2024. LEGA Aluminios. Fabricación e instalación en obra. Sector construcción - Uruguay

Responsable comercial y producción

Analicé y elaboré la implementación de propuestas de mejora, conforme a los lineamientos de la dirección general, para optimizar el funcionamiento de la Empresa (Fabricación, compras, instalación, actualización de maquinaria, imagen de Empresa, personal, presupuestos, área comercial, etc)

Mejoré eficiencia y eficacia un 30% los procesos industriales y ejecución en obra.

Reduje un 35% los costos de producción (materia prima, procedimientos)

Incrementé la cartera de clientes un 50%, captando grandes cuentas con planes de fidelización.

Contacto permanente con proveedores de aluminio/accesorios y clientes (Arquitectos, Ingenieros, Constructores)

10/2012- 2/2014 P&BM. Insumos de construcción - Uruguay

Jefe Ventas/Personal a cargo 3.

Formé y planifiqué los incentivos personales y zonas asignadas a cada comercial.

Definé la estrategia de ventas y plan de negocio grupal, creciendo la cuenta un 40%

Negocié y elaboré el seguimiento y cierre comercial. (presentación de productos y desarrollo de marcas)

Presupuestación según planos de obras.

Capté y fidelicé la cartera de clientes y grandes cuentas.

Mejoré la cifra de ventas 35%

2010 - 2012 Divino SA- Sector retail - Uruguay

Ejecutivo de Grandes Cuentas

Potencié las ventas a nivel nacional un 35%, con presentaciones, lanzamientos de nuevos productos y desarrollo de nuevos negocios.

2007 - 2009. Einhell S.A. Sector Herramientas Eléctricas - España

Jefe de Ventas/Personal a cargo 4.

Zona asignada: Guadalajara, Segovia, Ávila, Valladolid, Salamanca, Palencia, Cáceres, Badajoz, Toledo, Madrid.

Ejecuté el plan de ventas con un crecimiento 35%
Capté nuevos clientes, elaboré una expansión de marca de 30%.
Elaboré ofertas y presenté productos en canal tradicional y moderno.
Apoyé a la Red Comercial asignada cumpliendo los objetivos marcados.
Implanté y accioné en Grandes Superficies: Leroy Merlín, Makro, Eroski, Alcampo, Carrefour.
(Cabeceras, pódium monomarca, seguimiento de producto)

2004 - 2007. Herramientas Eléctricas Casals S.A. - Freud S. A. - España

Jefe de Expansión.

Zona asignada: Guadalajara, Segovia, Ávila, Valladolid, Salamanca, Palencia, Cáceres, Badajoz, Toledo, Madrid.

Implementé e incrementé expositores en grandes superficies; Leroy Merlín, Makro, Grandes Suministros industriales. Demostraciones y formación a clientes, de productos. Potencié puntos de venta un 35%

2003 - 2004. Inmobiliaria. TECNOCASA - España

Agente inmobiliario

Aumenté la cartera de inmuebles para venta y alquiler en un 30%. Aumenté la venta en un 30%
Realicé tasaciones precisas y personalizadas para clientes.. Valoración y estudios financieros personalizados.

1995 - 2003. Ferretería "La Zona" - Uruguay

Gerencia General

Desarrollé un sistema de crecimiento y logré crecer un 100%

Negocié, gestioné y elaboré pedidos a proveedores. Control de Stock.

Elaboración y presentación de licitaciones. Gestión de pagos y cobros.

Formación

2019. Gestión empresarial. Cámara Alemana de Comercio Exterior en Uruguay.

2016/2017. Técnico comercio exterior – Câmara Alemana de Comercio Exterior en Uruguay

01/02/2008 - 30/09/2009: Master: Dirección Comercial y Marketing. 840 horas lectivas.

EFEM. España

01/03/2007 - 02/05/2007: Presentación, lanzamientos, ventas grandes superficies.

EINHELL España

02/02/2005 - 02/06/2005: Introducción al Marketing/Demos

Servicio postventa

CASALS. España

01/09/2004 - 01/11/2004: Formación técnica maquinaria eléctrica (Introducción y manipulación).

CASALS. España

05/2003 - 10/12/2003: Formación fuerza de ventas, Presentación-desarrollo y cierre de negociación. Dirección de equipo, estudios financieros, comunicación. tasación y gestión de inmuebles.

GRUPO INMOBILIARIO. España

01/03/1996 - 01/09/1996: Formación Profesional Grado Medio, Comercio y Marketing.

AFBA. Uruguay

Idiomas

Inglés: Intermedio.

Otros

Informática: Dominio paquete Office, SAP, Navision, Opus.

Comprensión de planos y planillas de obra a construir.

Experiencia con CAD.

Permiso de Conducir vigente.