



Enrique José Mejías Rivas

Ventorrillo Nro.2, Piso 5 Puerta 13 Bonrepos I Mirambell, Valencia Tlf. Movil: 663840924

Mail:enriquejose.mejias@hotmail.com DNI 27367923Q

Resumen

Comercial de Ventas, con talento y eficacia en la relación de varias tareas a la vez, así como cubrir las necesidades de los clientes y conseguir nuevas y mayores volúmenes de ventas. Crea fidelización y establece relaciones a largo plazo con los clientes al mismo tiempo que alcanza de manera constante los objetivos de ventas fijados.

Historia Laboral

Gestor Comercial de Voldis, 06/2018 - Actual

- He logrado desarrollar mi ruta incrementando la cantidad de clientes anualmente.
- He reducido la deuda en un 46% durante el último semestre.
- He conseguido introducir más variedad de productos del portafolio por condiciones como un pedido mínimo y cobro de CLA.
- He aumentado la distribución numérica a través de los años.

Supervisor Comercial de Ventas, 05/2001 hasta 12/2017

Cervecería Polar, C.A. – Caracas, Venezuela

- Logré durante varios años el cumplimiento del Plan Dinámico y Operacional de ventas a través de herramientas de negociación, mi ascendencia sobre los clientes directos e indirectos de mi zona.
- Obtuve a través de mi dirección que el cuerpo que de vendedores que estaba bajo mi cargo lograran sus objetivos de forma individual y colectiva.
- En más de una oportunidad tuve el logro de quedar en 1ra. Posición del ranking en el cargo que desempeñé en lo que al Territorio Metropolitano se refiere, quedando dentro de los 10 primeros a nivel nacional, en una terna de mas de 300 competidores homólogos.
- Elaboré y ejecuté los presupuestos anuales, ajustándome a una necesidad real del mercado produciendo mayor volumen de ventas a menor costo y el mayor margen de rentabilidad.
- Depuré la data de mis clientes de forma constante y diaria a través de validaciones continuas de los datos de los mismos.

- Logré la captación de mas de 100 clientes nuevos en cada año laborado.
- Obtuve el mejor alcance durante varios años en lo que a Indicadores de Ventas se refiere, tales como Cobertura Promedio Semanal, Indice de Carga, Efectividad de Visita, Efectividad de de Ventas, entre otras.
- Ejecuté los clientes con mayor potencialidad con herramientas de merchandising como exhibiciones adicionales en primera posición, colocación de precios de nuestros productos y planogramas en neveras de los mismos.
- Impulse las ventas en establecimientos de característica de Consumo en Sitio tales como bares, peñas hípicas, restaurantes y discotecas con material promocional a través de promotoras de ventas por medio de concursos al consumidor final.

Auditor de Proceso de Ventas, 10/2016 hasta 12/2016

Cervecería Polar, C.A. – Caracas, Venezuela

- Medí los pasos de la visita realizado por los vendedores a través del Ciclo de Coaching y luego a través de la nueva modalidad de Avanzada por medio de los Supervisores de Ventas.
- Cualificar a ejecución por parte de los Supervisores de Ventas la ejecución en los Puntos de Venta, evaluando Posición Dominante y Primera Posición.
- Verificación de planificación y cierre de actividades en SAP –CRM por parte de los Supervisores de Ventas
- Corroboración del seguimiento de las reuniones uno a uno, semanales y mensuales de los Supervisores Comerciales tanto con su cuerpo de vendedores como con el Gerente de Área.
- Medición de la habilidad para planificar estimados mensuales de ventas a través del sistema SAP – ERP.

Supervisor de Servicios Generales 02/1996 hasta 04/2001

C.O.N.I.C.I.T. – Caracas, Venezuela

- Velar por el mantenimiento tanto de las instalaciones como el de los vehículos y equipos de oficina como el de repararlos a través de licitaciones y presupuestos a convenir anualmente dependiendo del caso.
- Autorizar y pagar horas extras manejando criterios partiendo de necesidad y rentabilidad
- Pago de viáticos
- Aprobación y rechazo de solicitudes y órdenes de servicio para definir si se le daba continuidad al proceso administrativo y trasladar dichas solicitudes y órdenes al departamento de Finanzas.

Formación

- Certificado de Manipulación de Alimentos

Valencia - 2018

- Diplomado en Taller de Negociación: Ventas 2017

Cambridge International, Harvard – Caracas, Venezuela

- Licenciado en Administración de Empresas: Administración 2001

Universidad José María Vargas – Caracas, Venezuela

Aptitudes

- Honestidad, flexibilidad, responsabilidad y constancia
- Proactividad sin excluir las normas y procedimientos de la organización
- Sinergia
- Negociador persuasivo
- Sociable
- Destreza en el campo sistemático
- Me apego a los valores organizacionales
- Identidad con la cultura organizacional
- Comunicación clara y precisa para establecer objetivos
- Escuchar y evaluar propuestas del cómo alcanzar las metas
- Puntualidad
- Cumplimiento de objetivos y metas en tiempos estipulados
- Ordenado
- Hacer seguimiento de las actividades planificadas, ejecutadas y pendientes
- Reuniones periódicas para reflejar los logros hasta el momento para facilitar la toma de decisiones y corroborar o enmendar instrucciones para unas probables estrategias a seguir para el alcance de los objetivos
- Liderazgo por influencia y resultados
- Me adapto a cualquier situación y necesidad de la empresa para la cobertura de expectativas e inquietudes, dependiendo del caso