



JOHN HAROLD ROJAS OCAMPO

NIE: Y8275060L

NUSS: 08-1420952157

Móvil +34 631664246

jharoldrojas@gmail.com

PERFIL PERSONAL

Grado en Administracion de empresas con mas de diez años de experiencia en el sector retail, haciendo carrera dentro de el, con fortalezas que se enfocan hacia la proactividad, asertividad, disciplina, liderazgo, sentido de responsabilidad, habilidad analítica, facilidad de adaptación al cambio, alta orientación al logro, capacidad para establecer y mantener excelentes relaciones interpersonales, sensibilidad social, alta vocación de servicio y con un claro enfoque hacia la auto superación, el aprendizaje y la formación de los colaboradores a cargo, a través del trabajo en equipo y la retroalimentación permanente dentro del entorno. Además de valores que se fundamentan en el respeto, la honestidad, la perseverancia y el sentido de compromiso y pertenencia con la compañía

OTRAS APTITUDES

Planificación, dirección, coordinación e implementación de la venta a través de los mercados existentes y la fuerza de venta, toma de decisiones administrativas, locativas y comerciales, creatividad, comunicación asertiva, liderazgo, orientación al servicio y análisis e interpretación de datos

EXPERIENCIA LABORAL

CONFORAMA

JEFE DE VENTAS ADJUNTO

SEPTIEMBRE 2024 A LA ACTUALIDAD

- ATENCION A CLIENTE Y ATENCION DE INCIDENCIAS
- GESTION PARA CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTA Y KPIS DEL AREA.
- GESTION DE EQUIPO Y CONTROL DE STOCK.
- COORDINACION DE IMPLEMENTACION DE TEMAS Y/O CAMPAÑAS DEACUERDOO CON EL VISUAL MERCHANDISING ESTABLECIDO.

AUTONOMO: AGOSTO 2022 A SEPTIEMBRE2024

TIEN21: ABRIL 2023 A SEPTIEMBRE2024

MAISONS DU MONDE

RESPONSABLE DEPARTAMENTO

NOVIEMBRE 2021-20 AGOSTO 2022

- ATENCION A CLIENTES Y SERVICIO POST VENTA.
- GESTION DE PRESUPUESTO DE VENTA Y KPIS DEL AREA ASIGNADA.
- GESTION DE EQUIPO.
- CREACION Y SUPERVISIÓN DE CUMPLIMIENTO DE CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LOS COLABORADORES.
- COORDINACION DE IMPLEMENTACION DE TEMAS Y/O CAMPAÑAS DEACUERDOO CON EL VISUAL MERCHANDISING ESTABLECIDO.

FALABELLA DE COLOMBIA

ASSISTANT STORE MANAGER/GERENTE DE VENTAS

CARTAGENA DE INDIAS (COLOMBIA)

OCTUBRE 2010 - ENERO 2020

- CUMPLIMIENTO DE PRESUPUESTO DE VENTAS Y KPIS
- ANÁLISIS DE CIFRAS TOMA DE DECISIONES Y/O GENERACIÓN DE PLANES DE ACCIÓN PARA SU POSTERIOR SEGUIMIENTO.
- SUPERVISIÓN DE CUMPLIMIENTO DE CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES A RESPONSABLES DE DEPARTAMENTOS.
- REVISIÓN DE IMPLEMENTACIONES DE CAMPAÑAS DE MODA, ELECTRONICA Y/O EVENTOS.
- CAMINATAS DE DEPARTAMENTOS Y TOMA DE DECISIONES COMO PLAN DE MEJORA CONTINUA SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DE LA COMPAÑÍA.
- FORMACIÓN, DIRECCIÓN Y MANEJO DE PERSONAL (>120 PERSONAS)
- CONTROL DE INVENTARIOS Y REGULACIÓN DE LA MERMA.

HISTORIAL EDUCATIVO

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE LAS AMERICAS

GRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PEREIRA - RISARALDA (COLOMBIA)

2015

- PROGRAMA DE LIDERAZGO "LIDERES IN"
- PROGRAMA DE LIDERAZGO Y VENTA "MENTOR"
- PROGRAMA DE ALTA GERENCIA ORIENTADA A RESULTADOS: CONVENIO SENA-FALABELLA NOVIEMBRE 2013
- TECNÓLOGO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA: CORPORACIÓN INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS CIAF PEREIRA ABRIL 2013
- TECNICO PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL: CORPORACIÓN INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS CIAF PEREIRA DICIEMBRE 2011
- DIPLOMADO EN GESTIÓN DE INICIACIÓN EMPRESARIAL: CONVENIO SENA-ACOPÍ PEREIRA ABRIL 2010
- SEMINARIO LAS TIC'S PARA LA INICIACIÓN EMPRESARIAL: CONVENIO SENA-ACOPÍ PEREIRA SEPTIEMBRE 2010



CamScanner