

Se ha procedido a la elaboración de la versión pública del presente documento, de conformidad al artículo 30 de la Ley de Acceso a la Información Pública.

Cargo funcional: Técnico Administrativo

PERFIL

Soy una persona proactiva, seguro de mí mismo, persuasivo, amante de retos y siempre en la búsqueda de la mejora continua, enfoque en los Indicadores de Gestión, sé manejar las Objeciones de los Clientes, Conocimiento de la Zona de Occidente (Territorialmente hablando), Conocimiento del área de Distribución de Mercado en rutas lógicas, Coaching en teoría como Ejecución de producto en Campo (Calle), Reclutamiento y capacitación de Personal para su formación y mejoramiento de desempeño en el área de ventas, facilidad de palabras y lenguaje corporal, manejo de paquetería Office Avanzado,

CONTACTO

DATOS:

OTROS:

SEMINARIOS:

- Supervisión de Ventas.
- Optimización de rutas de trabajo.
- Formación de ejecutivos de ventas.

EDUCACIÓN

Bachillerato General- Instituto Emiliani El Salvador

Inicio: enero 1997 – Fin: diciembre 1998

Universidad Tecnológica de El Salvador (UTEC)

Inicio: Enero, 2000 – Fin: Noviembre, 2007

Graduado de la Carrera: Ingeniería Industrial.

EXPERIENCIA LABORAL

Arome Inversiones S.A. de C.V.

(Distribuidor Autorizado CLARO El Salvador)

Jefe Operativo de Ventas

Zonas: Centro y Paracentral

Inicio: Julio 2015 – Fin: octubre 2018

Descripción: A cargo del personal Técnico Administrativo y/o Operaciones, encargado de formular, aplicar y supervisar los programas de formación continua a través del VAK a las diferentes unidades de negocio, tanto fuerza de ventas como operadores de campo, con el objetivo de incrementar las ventas, mantener los niveles de fidelización de marca, como también el correcto funcionamiento de canales de distribución, entre otros.

Tesla Comunicaciones S.A de C.V.

(Distribuidor Autorizado CLARO El Salvador)

Jefe Operativo de Ventas

Zonas: Occidente y Paracentral

Inicio: febrero 2019 – Actualmente laborando para esta Empresa

Descripción: Manejo de personal Técnico Administrativo y Campo, capacitación constante de personal de ventas para su formación, control de Inventarios, Controles de Seguimiento de indicadores de Gestión y Calidad, Cumplimiento de Meta.

APTITUDES

- Idioma Inglés: Nivel Intermedio.
- Capacidad de Adaptación, Comunicación, Proactividad.
- Ordenado, leal, búsqueda de crecimiento en todas las áreas.
- Trabajo en equipo, manejo de personal, capacitación constante a personal de ventas para su formación en el área de ventas.
- Pensamiento analítico.
- Motivador
- Inteligencia emocional.
- Liderazgo positivo.
- Cumplimiento de Metas e Indicadores Grupales e individuales.