

Ministerio de Agricultura y Ganadería

Mario Giolliti Torres

Institución: Ministerio de Agricultura y Ganadería

Nombre: Mario Giolliti Torres

Teléfono: 2210-1700

Email: mario.giolitti@mag.gob.sv

Cargo: Director de Oficina de Comercio y Cooperación-DIMAG

Dirección: Final Avenida Norte, 13 Calle Oriente y Av. Manuel Gallardo. Santa Tecla, La Libertad

Curriculum:

FORMACIÓN ACADÉMICA ACTUALIZADA

- Licenciatura en Administración de Empresas, ESI SCHOOL OF MANAGEMENT.
- Maestría en Psicología de Negocios, ESI SCHOOL OF MANAGEMENT.
- Otros Idiomas: inglés, nivel alto.

Seminarios y/o habilidades:

- Programas Excel avanzado y sales force.
- Coaching comercial.
- Link comercial.
- Análisis financiero.
- Estrategias comerciales.

EXPERIENCIA LABORAL Y/O PROFESIONAL PREVIA

GOOGLE SALES COACH, Telus International, El Salvador (2017-2018)

Funciones:

Comprender al comprador, clientes actuales y potenciales mediante el uso de herramientas de investigación innovadoras.

Garante de la salud de marca: métricas y monitoreo del conocimiento y asociaciones de la Grandeza Latina.

Realización de estudios de pre testeos y post testeos de las grandes campañas de comunicación de Avianca.

Logros:

- Aumento en las ventas de más de 45% en un plazo de 6 meses.
- Aumento en un revenue de más de 20% con el uso de upsell.

FITBIT ATENCIÓN AL CLIENTE, ANALISTA DE CONTROL DE CALIDAD,
Telus International, El Salvador (2016-2017)

Funciones:

Responsable del analizar tendencias y áreas de mejora dentro de la operación.
Desarrollo y despliegue de planes de acción para mejorar de KPIs.

GERENTE DE OPERACIONES, Industrialplast, El Salvador (20122015).

Funciones:

Planeación estratégico comercial.
Informes de ingresos y gastos realizados
Programación de producción e innovación de productos.
Análisis estadístico para planificación financiera.

Logros:

Implementación de estrategia comercial para la renovación del equipo.
Incremento del 40% de las ventas con un crecimiento de cartera.

JEFE DE OPERACIONES COMERCIALES, Industrialplast, El Salvador (2010-2012).

Funciones:

Coordinación y apoyo con el equipo de ventas y el área de producción.
Diseño de estrategias comerciales.
Negociaciones con clientes mayoristas y minoristas.
Negociación y logística con proveedores y el equipo comercial.

Logros:

Desarrollo de cartera de nuevos clientes.

Elaboración de plan de producción en base a temporadas de ventas.