

- ANÓNIMODirección web: <http://miguelpineda467.micvweb.com>

Ciudad: La Romana CP: () País: República Dominicana

**EXPERIENCIA:**

4/2002 - 5/2003 Empresa: Comercializadora Neopharma de Venezuela C.A

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Visitador Medico: Atendía los Estados Mérida, Portuguesa, Lara, Barinas y Yaracuy. Realizaba visita a los médicos de Hospitales y Clínicas sobre todo en los servicios de Cuidados Intensivos, Emergencia, Quirofano, así como a Farmacias y Droguerías. Realizaba charlas, asistía a los eventos médicos en varios estados del país. La empresa cerro en el 2003 .

Ciudad: Caracas País: Venezuela

2/2004 - 6/2009 Empresa: Laborarios GENVEN C.A. (<http://leti.com.ve>)

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Visitador Medico, realización de visitas a Medicos en Hospitales, clinicas, ambulatorios, consultorios particulares, farmacias. realice la misma en toda la Gran Caracas, Miranda, algunas zonas del Estado Guarico. Realización de Jornadas de Despitaje de Colesterol, Glicemia, Trigliceridos, eventos que se relacionaran con el medio, asistia a las expo de las drogueriasy eventos medicos que realizaban en varias partes del país. tenia unos clientes de cuentas claves. Realizaba charlas.

Ciudad: Guarenas País: Venezuela

8/2010 - 3/2012 Empresa: Drogueria Corporación SAVA C.A

Sector Empresarial: Otro no especificado

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Ejecutivo de Ventas de productos farmacologicos, realización de charlas, Licitaciones antes el IVSS y otras entes, Cotizaciones en Hospitales, Clinicas, Ambulatorios, Droguerias etc. Cobranzas. Realización de actividades relacionadas con el medio.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

5/2012 - / Empresa: Embotelladora Terepaima C.A. (<http://grupoterepaima.com>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Marketing

Descripción del puesto: Coordinador Regional de Ventas de la Gran Caracas y el Oriente del país. Tambien atiendo los estados Guarico, Carabobo y Aragua. Realización de Cobranza, Devoluciones y derrame de los productos, salida de campo con los vendedores, verificación de inventarios. realización de Marketing eventos, charlas, promociones, degustaciones ect .

Ciudad: Cabudare País: Venezuela

FORMACIÓN ACADÉMICA:

9-1987 Bachiller Mercantil Mención Mercadeo

BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria

Marketing

Los conocimientos adquiridos fueron : Mercadeo, Publicidad, Matemática Mercantil, Practica de Oficina, Mecanografía, Ingles Básico, Contabilidad, Organización de Empresa, Tecnología.

Centro: Liceo Dr Luis Padrino

Ciudad: Caracas (Venezuela)

9-19922 do semestre de Informatica

FP2 / Grado Medio

Informática y nuevas tecnologías

Conocimientos de informaticas excel, word, software, hardware. aparte vi derecho, mercadeo

Centro: IUTIRLA

Ciudad: Caracas (Venezuela)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

FORMULACIÓN Y CONTROL DE PRESUPUESTO

Economía y Finanzas

Centro de Estudios: INTEGRAL DE PERSONAL Y EMPRESARIAL C.A.

Información adicional: Importancia de los presupuestos, Control de presupuesto. El presupuesto de Ventas. Gastos de ventas , distribución y publicidad. El presupuesto de producción, materiales, compras, mano de obra, fabricación, administración, caja, inversiones. Estados financieros presupuestados.

LIDERAZGO Y CALIDAD PERSONAL

Recursos Humanos

Centro de Estudios: TRAINING CONSULTORES C.A.

Información adicional: Autoestima. Proactividad. Motivación al logro. Dimensión humana del liderazgo. Barreras de la comunicación. Aprendizaje transformacional y liderazgo. Perfil y roles de los lideres. Liderazgo situacional, horizontal y basado en principios.

HERRAMIENTAS BÁSICAS DE SUPERVISIÓN

Otra no especificada

Centro de Estudios: TRAINING CONSULTORES C.A.

Información adicional: Supervisión. Poder y autoridad. El supervisor lider y las relaciones interpersonales. La comunicación asertiva. manejo de conflictos. Modelo integral de supervisión efectiva.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Centro de Estudios: FUNDAMETAL

Información adicional: Gerencia estratégica. planificación estratégica. Ejecución, control y evaluación estratégica.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Marketing

Centro de Estudios: TRAINING CONSULTORES C.A.

Información adicional: La negociación. El lenguaje corporal de los negociadores. Etapas del proceso de negociación. Evaluación psicológica de los participantes. Tácticas dilatorias. La filosofía del ganar/ganar.

EXCEL FOR WINDOWS AVANZADO

Informática y nuevas tecnologías

Centro de Estudios: INTEGRAL DE PERSONAL Y EMPRESARIAL C.A.

Información adicional: Funciones. Insertar hipervínculos. Formato de la celda condicional. Proteger libro excel
Macros. Validar entrad celda. Ordenar datos. Filtros y autofiltros. Subtotales. Informe de tablas y gráficos
dinámicos.

SUPERVISIÓN DE HIGIENE, SEGURIDAD INDUSTRIAL Y LABORAL- LOPC

Prevención de Riesgos Laborales

Centro de Estudios: MI CURSO INTEGRAL

Enlace al Centro de Estudios: <http://micursointegral.com>

Información adicional: Normas covenin. Lopcymat. Seguridad industrial. Higiene industrial. Riegos
ocupacionales. Control de calidad. Accidentabilidad. Prevención de incendios. Comité de higiene. Inspección de
higiene y seguridad industrial. Medicina y seguridad laboral. saneamiento ambiental e industrial.

HERRAMIENTAS GERENCIALES

Marketing

Centro de Estudios: GIDE

Enlace al Centro de Estudios: <http://gideca.net>

Información adicional: Planificación estratégica. Objetivos operaciones. Tipos de procesos estratégicos.
Benchmarking. Calidad total. DOFA. Como formar y dirigir un equipo.

TÉCNICAS DE VENTAS

Marketing

Centro de Estudios: LABORATORIOS LETI S.A.V.

Enlace al Centro de Estudios: <http://leti.com>

Información adicional: Técnicas de ventas. Diferentes tipos de técnicas de ventas. Proceso de la venta. Técnicas
de marketing. Realización de pautas promocionales.

VENTAS Y DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA

Marketing

Centro de Estudios: LABORATORIOS LETI S.A.V

Enlace al Centro de Estudios: <http://leti.com>

Información adicional: Analizar el proceso de dispensación de productos farmacéuticos en establecimientos y
servicios farmacéuticos, relacionándolo con las prescripciones facultativas y con las características de los
distintos tipos de productos. Analizar las características farmacológicas de los productos farmacéuticos

RELACIONES HUMANAS Y COMUNICACIÓN

Recursos Humanos

Centro de Estudios: TRAINING CONSULTORES C.A.

Información adicional: La relaciones humanas y la comunicación. La personalidad. Noción del grupo y vínculos
que se establecen entre sus miembros. La retroalimentación. Los mecanismos de defensa. Relaciones humanas
adecuadas.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA LA VENTA Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Marketing

Centro de Estudios: VALMORCA

Enlace al Centro de Estudios: <http://laboratoriosvalmorca.com>

Información adicional: Conceptos básicos de farmacología. Principios de fitoterapia. Anatomía y fisiología de cuerpo humano. Que es un visitador médico. Técnicas de ventas. Patología. Farmacología. La industria farmacéutica, la visita médica y marketing farmacéutico. Habilidades comunicacionales y técnicas de ventas de un

PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

Marketing

Centro de Estudios: GIDE

Enlace al Centro de Estudios: <http://gideca.net>

Información adicional: Elementos básicos de la planificación estratégica. Gestión gerencial. Modelos gerenciales. Procesos gerencial. Objetivos estratégicos. Manejo de cambio organizacional. FODA. Matriz PE y EA. Plan de acción. Organización estructural y organizacional.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Marketing

Centro de Estudios: GIDE

Enlace al Centro de Estudios: <http://gideca.net>

Información adicional: La investigación de mercado como un sistema de información de mercadotecnia. La mercadotecnia en las empresas. fases de una investigación. Metodos para obtener datos primarios. Encuestas y tipos. Estudios y tipos. Clasificación de las investigaciones de mercado. La segmentación. Resultados.

LA CALIDAD Y LA EXCELENCIA EN LA ATENCIÓN Y EL SERVICIO AL CLIENTE

Marketing

Centro de Estudios: ARAMSOFT

Información adicional: La calidad en el servicio al cliente. Autoestima. Nueva visión del cliente. Concepto moderno del cliente. Habilidades personales. El manejo del tiempo. Los diez mandamientos de la atención. Lenguaje oral. Calidad de servicio. Los sistemas de calidad

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: Liceo Luis Razetti

Título: Bachiller

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

Centro de Estudios: Kore

Título: Principiante

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Desarrollo en el área de ventas , la visita medica y consumo masivo a modo de contribuir con la solidez y fortaleza económica de las empresas.

CUALIDADES:

Adaptable, Amable, Analítico/a, Cariñoso/a, Colaborador, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Decidido/a, Determinado/a, Diligente, Eficiente, Enérgico/a, Entregado/a, Fiable, Flexible, Fuerte, Gracioso/a, Honesto/a, Imaginativo/a, Incisivo/a, Intelectual, Inteligente, Intuitivo/a, Meticuloso/a, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Sensible, Servicial, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Astrología, Cine/Películas, Cocinar, Música Variada, Teatro/Ballet, Viajar/Turismo

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

RECOMENDACIONES:

Nombre y apellidos: Miguel Alexander Pineda Yegrez

Profesión: Coordinador de Ventas

Recomendación: Por medio d la presente hago constar que conozco de vista y trato a Miguel Pineda, cedula de identidad V- 6.307.344, que es venezolano.

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/miguelpineda467>

- ANÓNIMO

Curriculum generado con <http://www.micvweb.com>
