



# BARRIOS FACUNDO MIGUEL

## HISTORIAL LABORAL

Enero 2019 - Enero 2021

**Vendedor – Supervisor de Ventas Fabrica de Helados Wenci S.A | ARGENTINA**

- Mantenimiento de la base de datos y registros.
- Trabajo en equipo para cumplir los objetivos de la empresa.
- Implementación de estrategias de marketing y ventas.
- Análisis de datos y toma de decisiones basadas en ellos.
- Manejo de sistemas informáticos y tecnológicos.
- Preparación y presentación de informes y estadísticas.

Enero 2014 - Enero 2018

**Vendedor Distribuidora Casa Borrás | ARGENTINA**

- Desarrollo y presentación de propuestas a clientes potenciales.
- Identificación de oportunidades de venta y establecimiento de objetivos.
- Gestión de la cartera de clientes y registro de actividades de ventas.
- Atención y asesoramiento a los clientes asegurando un servicio de calidad.
- Captación y fidelización de clientes mediante una atención amable y profesional.

Enero 2013 - Enero 2014

**Vendedor Distribuidora BYB S.R.L. | ARGENTINA**

- Impulso de las ventas mediante una actitud proactiva, comunicación persuasiva y habilidades de escucha.
- Cumplimiento y superación de los objetivos de venta y calidad de atención.
- Explicación a los clientes sobre las características y los beneficios de los productos y servicios ofrecidos.

## ESPAÑA – MADRID PERIODO (2022/23/24)

- **UNIQLO:** Dependiente – Mozo de almacén – At. Cliente
- **MAX MARA:** Mozo de almacén
- **PRIMARK:** Dependiente – Mozo de almacén- At. Cliente
- **JD SPORT:** Dependiente – Mozo de almacén- At. Cliente
- **ZARA:** Dependiente – Mozo de almacén – At. Cliente
- **H&M:** Dependiente – Mozo de almacén- At. Cliente
- **MANGO:** Dependiente – Mozo de almacén – At. Cliente
  
- **KFC RESTAURAVIA FOOD: Responsable de turno (SHIFT MANAGER L2)**

📍 B La Alborada- Av. Gutnisky 3665

📞 3704-924133

✉️ Faccub@gmail.com

## RESUMEN PROFESIONAL

- Detección de oportunidades
- Creación de estrategias de captación de clientes
- Estrategias para la optimización de la satisfacción del cliente
- Presentación de propuestas personalizadas a clientes
- Evaluación de propuestas comerciales
- Negociación con clientes y proveedores
- Presentación de servicios a posibles clientes
- Soporte al cliente
- Seguimiento de las relaciones con el cliente
- Informes de evaluación de calidad de servicio

## APTITUDES

- Conocimiento de la fuerza de ventas
- Supervisor de pruebas
- Dirección de ventas territoriales
- Fortalece equipos de ventas de alto rendimiento
- Capacidad para trabajar con miras a la consecución de objetivos de ventas y rentabilidad

## INFORMACIÓN ADICIONAL.

Curso de Enseñanza Superior: EAE Business School.  
Máster en Dirección Comercial y Ventas  
Habilidades comerciales y operaciones de venta  
sept 2022/Marzo 2023 (España- Madrid)

- OTROS CONOCIMIENTOS :
- **CERTIFICADO MANIPULADOR DE ALIMENTOS**
- **CERTIFICADO SEGURIDAD E HIGIENE**
- **CERTIFICADO PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES**

## **SUPERVISOR DE VENTAS CLARO | ARGENTINA**

- Coordinación y supervisión de los equipos de trabajo a cargo.
- Planificación de objetivos de ventas y de campañas comerciales.
- Aplicación de estrategias comerciales para la captación de clientes.
- Gestión y seguimiento de clientes y cuentas, identificando mejoras en su rendimiento.
- Elaboración, control y cumplimiento del presupuesto de ventas mensual y anual.

---

## **FORMACIÓN**

2008

**BACHILLERATO | HUMANIDADES**  
**COLEGIO GRANADEROS, ARGENTINA**  
**BUENOS AIRES CAPITAL**

- Promedio general de calificaciones: [8.6].

---

## **REFERENCIAS**

REFERENCIAS: Además de los puestos de trabajo relacionados, les podré ofrecer las que consideren oportunas en caso de que me las soliciten. Así como de la realización de cualquier curso que especialice mi trabajo en la empresa.

OTROS CONOCIMIENTOS: **WORD , EXCEL , REDES SOCIALES**

---

## **ÉXITOS PROFESIONALES**

- SUPERVISOR del mes en CLARO S.A.
- Incremento del número de 320 en un 18% durante ENERO A AGOSTO 2020.