

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://erickcamareno.micvweb.com>

Ciudad: Desamparados CP: Loto 2(San Jose) País: Costa Rica



EXPERIENCIA:

3/2009 - 9/2013 Empresa: Grupo Guadalupano (<http://www.grupoguadalupano.com>)

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gerente de ventas y mercadeo Marzo 2009 – Octubre 2013

Administración eficiente de los 5 Departamentos y 3 sucursales de la compañía con un total de 55 personas que se incluyen 22 Vendedores. Desarrollo de presupuesto de ventas, control y seguimiento de Carteras de Clientes, descuentos, rentabilidades, bonificaciones, comisiones de Ventas, visitas de clientes y formación de Vendedores. Desarrollo de las campañas Publicitarias, mercadeo en punto de venta y ejecución de planes comerciales.

Logros:

- Cumplimiento del 102 de los presupuestos de ventas
- En el evento expoferretera 2013 el Grupo Guadalupano fue galardonado a nivel nacional como el mejor Equipo de ventas.
- Desarrollo de planes de compensación a Jefaturas y equipo de ventas con el objetivo de motivar y cumplir los presupuestos
- En junio 2013 Exitosa campaña "No Alquile mas" comercializando Casas prefabricadas habitables con el financiamiento de
- Se fortalecieron relaciones con proveedores generando ingresos a través de las compras realizadas.
- Incremento del 15 de las ventas a Gobierno por medio de la estructuración del departamento de Licitaciones
- Formación constantes y permanente de la fuerza de ventas

Ciudad: San Jose País: Costa Rica

12/2013 - 6/2015 Empresa: Grupo Nacion (<http://www.nacion.com>)

Sector Empresarial: Comunicación/Imagen y sonido

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisor de ventas Diciembre 2013 – Junio 2015

Responsable de los departamentos Call Center: gestión de 200 llamadas inbound diarias para los anuncios clasificados del periódico a cargo de 5 Vendedores . Sitios WEB de Buscomi.cr: Innovación continua del diseño del sitio web y responsable por las transacciones comerciales y generación de ingresos a cargo de 2 Ingenieros informáticos . Suplemento de clasificados Buscomi Bienes raíces: Coordinación de estrategias de ventas para la captación de inversiones y presencia en el medio de comunicación a cargo de 4 Vendedores . Además Líder del proyecto Feria Virtual Inmobiliaria y Revista Expocasa

Logros:

- Logro el 120 del presupuesto de ventas
- En el mes de marzo 2014 se obtuvo el mayor volumen de ventas de la historia en el suplemento Buscomi.
- Generación de ingresos nuevos a través del proyecto Feria Virtual Inmobiliaria.com con la participación de 24 empresas come
- Recuperación de 22 clientes inactivos captando ingresos extras al departamento.
- Implementación de nuevos Kpi's
- En el Call Center ejecutaron con éxito campañas de ventas outbound generando un 8 de incremento en ventas

Ciudad: San Jose País: Costa Rica

8/2015 - 3/2016 Empresa: Superbloque Soluciones (<http://www.superbloque.com>)

Sector Empresarial: Seguro y Bienes Inmuebles

Area Profesional: Ventas y marketing

Descripción del puesto: Gerente de ventas, Agosto 2015 – Marzo 2016

Preparar planes y presupuestos de ventas. Coordinar los planes de trabajo de los Vendedores semanal, mensual y anual mediante la administración eficiente del recurso humano disponible que se distribuye en 13 Vendedores, 3 arquitectos del departamento de diseño y consultoría, la Gestora de crédito Hipotecario, con tres puntos de ventas y dos distribuidores. Participación en los procesos de reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores. Cooperación con el departamento de mercadeo en el diseño de eventos, comunicación y campañas publicitarias

Logros:

- En el mes de setiembre 2015 se obtuvo el mayor volumen de ventas durante los últimos 5 años
- Se ejecuta nuevas estrategias en la feria de vivienda Expoconstrucción 2016 para generar ingresos durante el evento.
- Uso del CRM en la gestión de ventas
- Se inicia relación comercial con Cemex y Grupo Guadalupeño brindando a los clientes promociones y ofertas de gran valor
- Aperturas y participación en las zonas del Atlántico y Sur del país
- Se establecieron nuevos indicadores de control y seguimientos a Vendedores.
- Uso de las herramientas de google Calendar, drive, form
- Se formalizó la relación comercial con las empresas contratistas para el servicio de llave en mano.
- Se implementó el servicio de asistencia financiera y servicio al cliente
- Se brinda a los clientes el servicio precalificación de créditos por medio de 7 instituciones financieras
- Se estructura los modelos de Comisión de ventas, bonificación y planes de mejora
- Se estable una matriz por tipo de cliente para orientar las estrategias de venta
- Se implementa la nueva política de descuentos por tipo de cliente
- Se estableció relación comercial con la empresa de Bienes raíces TK para el servicio de búsqueda de lote y terrenos

Ciudad: Heredia País: Costa Rica

FORMACIÓN ACADÉMICA:

4-2011 Bachillerato Administración de empresas énfasis Banca y finanzas

Otro no especificado

Administración y Dirección de Empresas

Administración General y en banca y finanzas

Centro: Universidad Florencio del Castillo

Ciudad: Cartago (Costa Rica)

5-2014 Licenciatura en Administración de empresas énf. Mercadeo y Ventas

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Administración General y en mercadeo y ventas

Centro: UAM

Ciudad: San Jose (Costa Rica)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: UNED

Título: Inglés intermedio

INFORMÁTICA:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Intermedio

Comentarios:

Centro de Estudios: UNED

Título: Inglés intermedio

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Amplia y sólida experiencia en negocios de distribución y venta de productos de alta demanda. Demostrada capacidad de liderazgo de equipos multidisciplinares y en dirigir a otros en situaciones que demanden esfuerzo y bajo presión. Orientado al trabajo por objetivos y capacidad para enfrentar situaciones de desafío y superación.

LOGROS Y RESULTADOS:

Experiencia en diferentes procesos y departamentos inventarios, compras, recibo de mercadería, contabilidad, ventas plataforma, ventas de retail y Servicio al cliente. Además de mercadeo en punto de venta, logrando una perfecta integración y motivación al

CUALIDADES:

Adaptable, Comprometido/a, Comunicativo/a, Creativo/a, Persistente, Persuasivo/a, Trabajador/a

INTERESES:

Cine/Películas, Fútbol/Rugby, Música Variada, Teatro/Ballet

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, Estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

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

- ANÓNIMO

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