

Curriculum nº1394944

Dirección web: <http://1394944.micvweb.com>

Ciudad: Panama CP: N/A(PANAMA) País: Panamá

EXPERIENCIA:

7/2009 - 3/2025 Empresa: Empresas Melo Area Profesional:Otros servicios profesionales

Descripción del puesto: Supervisión y dirección del equipo de ventas, garantizando el cumplimiento de las metas comerciales.

Establecimiento de objetivos y cuotas de ventas mensuales y anuales para el equipo, alineados con las metas de la empresa.

Desarrollo de estrategias comerciales, en colaboración con otros departamentos, para maximizar las ventas y la competitividad en el mercado.

Monitoreo constante del desempeño del equipo, brindando coaching y feedback para mejorar resultados y habilidades de ventas.

Análisis de datos de ventas y elaboración de reportes periódicos para la gerencia sobre el rendimiento del equipo y las tendencias del mercado.

Gestión de inventarios, asegurando la disponibilidad de productos y la optimización del stock en los puntos de venta.

Mantenimiento de relaciones comerciales con clientes clave, asegurando su fidelización y satisfacción.

Capacidades adquiridas

Liderazgo efectivo y desarrollo de equipos comerciales de alto rendimiento.

Planeación estratégica y establecimiento de metas claras.

Habilidades de análisis de datos y toma de decisiones basadas en métricas.

Comunicación y colaboración con diferentes áreas de la empresa.

Capacidad para gestionar relaciones comerciales a largo plazo con clientes y proveedores.

Ciudad: Panama País: Panamá

FORMACIÓN ACADÉMICA:

12-1994Bachiller en Mercadeo

BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria

Marketing

Durante mi formación como Bachiller en Mercadeo, he adquirido una sólida base en diversas áreas clave del marketing y la gestión comercial, tales como

Investigación de Mercado Métodos para analizar y comprender las necesidades, comportamientos y preferencias de los consumidores.

Estrategias de Marketing Desarrollo y ejecución de campañas de marketing efectivas, tanto tradicionales como digitales, para aumentar la visibilidad y el posicionamiento de marcas.

Comportamiento del Consumidor Estudio de las motivaciones y decisiones de compra de los consumidores, aplicando ese conocimiento a la segmentación de mercado.

Publicidad y Promociones Diseño de estrategias publicitarias y promociones para atraer y fidelizar a los clientes.

Gestión de Producto Estrategias para el ciclo de vida del producto, desde el desarrollo hasta la distribución y el lanzamiento.

Ventas y Negociación Técnicas de ventas, negociación y manejo de relaciones comerciales con clientes y proveedor

Centro: Escuela Santiago de la Guardia

Ciudad: Panamá (Panamá)

10-2023Licenciatura en Administración de Negocios

Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

Durante mi licenciatura en Administración de Negocios, he adquirido una sólida formación en diversas áreas clave para el éxito organizacional, tales como

Gestión Financiera Análisis de estados financieros, presupuestos y toma de decisiones económicas.

Marketing y Estrategias Comerciales Diseño de estrategias de marketing, investigación de mercados y técnicas de ventas.

Gestión de Recursos Humanos Liderazgo de equipos, selección de personal y gestión del talento.

Economía y Análisis de Mercado Evaluación de entornos económicos y análisis de tendencias del mercado.

Contabilidad Preparación y análisis de estados financieros y control de presupuestos.

Negociación y Resolución de Conflictos Técnicas para negociar con clientes y proveedores, y gestionar conflictos en el entorno empresarial.

Centro: Universidad Interamericana

Ciudad: Panamá (Panamá)

4-2025Licenciatura en Administración de Negocios

Cursando: Master

Administración y Dirección de Empresas

Durante mi Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia Estratégica, he profundizado en áreas clave que me han permitido desarrollar una visión integral y estratégica para el manejo de organizaciones, tales como

Planificación Estratégica Diseño, implementación y evaluación de estrategias a largo plazo para asegurar el crecimiento y la competitividad empresarial.

Liderazgo y Gestión de Equipos Desarrollo de habilidades de liderazgo para gestionar equipos multidisciplinares, fomentar la colaboración y maximizar el rendimiento.

Análisis Financiero y Toma de Decisiones Herramientas avanzadas para la interpretación de estados financieros y la toma de decisiones informadas en entornos complejos.

Gestión de la Innovación Identificación y gestión de oportunidades de innovación para mejorar procesos y crear

valor en la organización.

Gestión del Cambio Organizacional Estrategias para implementar cambios estructurales y culturales dentro de la empresa, aseg

Centro: Universidad Interamericana

Ciudad: Panamá (Panamá)

ENLACES WEB RELACIONADOS:

Dirección web: <http://www.micvweb.com/1394944>

Curriculum nº1394944

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