

- ANÓNIMO

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

Ciudad: Cordoba CP: 5000(Cordoba Capital) País: Argentina

EXPERIENCIA:

/ - / Empresa: Pepsico Alimentos

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Visitar los Puntos de Venta.

Seguimiento de volumen, compras, devoluciones.

Manejar y supervisar el equipo de vendedores, transmitir los lineamientos de la compañía y verificar la ejecución de los mismos en el punto de venta.

Elaborar informes y reportes con datos obtenidos del mercado.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

/ - / Empresa: Consumer

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Es el encargado de organizar, dirigir , coordinar las promociones que la empresa implementa con el fin de generar utilidades, el supervisor da seguimiento a la promoción en si y a la manera como la percibe el consumidor, dirige al personal bajo su cargo y apoya en lo que estos requiera para cumplir con las metas propuestas, acompaña a sus colaboradores en las actividades de promoción y atención al cliente, atendiendo a sus necesidades y creando oportunidades de mejora continua y desarrollando oportunidades de negocios, da seguimiento a los proyectos establecidos por la Gerencia, representa a la empresa en eventos ante los clientes y logra posicionarse en el mercado, es el encargado de informar y persuadir al consumidor y recordar a los consumidores sobre la disponibilidad de un producto y su marca, logrando así una ventaja sobre la competencia, la preferencia de los clientes, busca tener una participación activa en el mercado, consumidores fieles, crecimiento y desarrollo de la organización.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

10/1995 - 3/1997 Empresa: Alfonzo Rivas & Cia.

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Ejecución de labores de merchandising, tales de colocación material POP, Arreglo de exhibiciones siguiendo los planogramas, entre otros, en los diferentes establecimientos pertenecientes a las rutas asignadas. Teniendo en cuenta el FIFO a nivel de rotación de los productos en los anaqueles

Ciudad: Caracas País: Venezuela

4/1997 - 7/1999 Empresa: Laboratorio Calox

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asegurar la correcta administración y distribución de POP e inversiones de exhibidores.

Coordinar las acciones de Marketing y de Trade Marketing de la región. Coordinación y armado de eventos.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

12/1999 - 3/2001 Empresa: Vendedor

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Atender a los clientes en sus requerimientos de Pre y Post Venta.

Ventas de productos y servicios.

Brindar un buen servicio y atención siguiendo los lineamientos establecidos por la Empresa.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

4/2001 - 1/2002 Empresa: Laboratorio Calox

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Comercializar los productos de la compañía en las farmacias de la zona asignada mediante visitas a las mismas. Deberá mantener y fidelizar las cuentas ya existentes y fomentar la apertura de nuevas cuentas. Con una ejecución de Merchandising cumpliendo con los Standeaes establecidos

Ciudad: Caracas País: Venezuela

3/2002 - 1/2004 Empresa: Alimentos California

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Planificar las visitas a los clientes tomando en cuenta el histórico de las ventas del cliente.

Brindar asesoría y orientación en cuanto a las necesidades que tengan de productos.

Hacer seguimiento a clientes directos y distribuidores.

Negociar con el cliente la cantidad de productos a vender, para asegurar la adecuada rotación de los mismos.

Manejar y Controlar diariamente el pedido de cada cliente a fin de asegurar el despacho oportuno y la facturación correspondiente

Ciudad: Caracas País: Venezuela

2/2004 - 8/2008 Empresa: Alimentos Polar

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Persona es responsable de ejecutar el proceso de ventas de los productos del portafolio a fin de cumplir con los estimados de ventas asignados, cubriendo las expectativas de los clientes

Ciudad: Caracas País: Venezuela

8/2013 - 1/2016 Empresa: Pepsico Alimentos

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisar al personal de ventas, velando por el cumplimiento de las normas y políticas establecidas por la empresa. Debe coordinar el adecuado desarrollo de actividades relacionadas con la venta de los productos y el servicio directo a los clientes.

Cumplir con su ruteo diario de visita de mercados

Evaluación de los mercados y seguimiento diario de los indicadores del área.

Velar porque el equipo ofrezca una atención de calidad a los todos los mercados clientes y consumidores.

Supervisar las labores diarias del personal a su cargo gestionando el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Establecer contacto frecuente con los KAM para alineamiento de trabajo en os mayoristas.

Coordinar el cumplimiento de las políticas y procedimientos comerciales establecidos.

Establecer negociaciones con encargados de tiendas por pedido de productos, espacios en góndola o acciones promocionales.

Atender personalmente las recomendaciones, observaciones y quejas de los clientes, procurando una solución inmediata a los problemas presentados.

Ser intermediario entre los repositorios y el área de RRHH para las gestiones administrativas de su personal a

cargo y la ejecución de acciones correctivas y disciplinarias ante incumplimientos.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

2/2016 - 3/2017 Empresa: Pepsico Alimentos

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional: Administración y Recursos Humanos

Descripción del puesto: Garantizar la ejecución del Manual de Franquicias y de las Estrategias generadas por la Gerencia del Canal y la Dirección de Ventas dentro del grupo de Franquicias asignadas, prestando asesoría al franquiciado, para garantizar la consecución de los resultados

Garantizar la implementación de Planes Estratégicos para el su franquiciado.

Velar por la salud financiera de los franquiciados.

Garantizar la continua actualización e Implementación de las mejores prácticas de PepsiCo dentro de su franquiciado.

Garantizar la aplicabilidad y la aplicación del manual de operaciones en cada una de sus franquicias, así como el estricto cumplimiento del contrato.

Garantizar el correcto uso de las marcas por sus franquiciados.

Participar activamente en la aplicación del plan de capacitación para sus franquiciados.

Controlar el desempeño de todos los indicadores de gestión de sus franquiciados comerciales, financieros, logísticos, legales, de gestión de gente, etc . , generar, en conjunto con el franquiciado, prestando asesoría, planes de acción para mejorar su desempeño y garantizar la implementación de los mismos.

Presentar periódicamente resultados del desempeño de sus franquicias.

Realizar supervisión tanto directa como indirecta de la gestión de sus franquiciados.

Evaluar el desempeño de los clientes del franquiciado y ejecutar las reasignaciones de ser necesario.

Garantizar el desarrollo de clientes claves que se encuentren en su zona de acción pero que sean atendidos directamente por la compañía, a través de la implementación de acciones diseñadas por los gerentes de canal que corresponda.

Garantizar la transferencia de data confiable desde los franquiciados para su posterior análisis.

Prepara, presentar y garantizar la ejecución de Planes Anuales, revisiones trimestrales y mensuales con los franquiciados.

Ciudad: Caracas País: Venezuela

FORMACIÓN ACADÉMICA:

4-1997 Técnico Superior en Mercadotecnia

FP3 / Grado Superior

Marketing

El T.S.U., en Mercadotecnia mención Comercialización es un profesional universitario de carrera corta, con una sólida formación integral, y una visión global de la economía del mercado y sus estrategias y de la administración y organización empresarial hábil en el manejo de técnicas de comunicación, de dinámica de grupos de investigación y de redacción de informes.

Está capacitado para realizar en forma responsable, eficiente y ética funciones de planificación, organización, dirección, ejecución, control y evaluación en las áreas de:

Gerencia de Productos y de nuevos Productos

Análisis de Mercado

Control de Calidad del Producto

Presupuesto de Producto

Planificación de Ventas

Dirección de Venta

Costos

Análisis de Movimiento Comercial

Canales de Distribución

Centro: Instituto Universitario de Mercadotecnia
Ciudad: Caracas (Venezuela)

3-2002Licenciado en Administración
Licenciado

Administración y Dirección de Empresas

El licenciado egresado de la Escuela de Administración, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Faces , debe ser un profesional de una amplia y sólida formación en las ciencias administrativas, con una visión plural de la sociedad, que le permita desempeñarse en forma competitiva y exitosa en los sectores públicos y privados, en el ámbito de las organizaciones que en ellos se desarrollen. En el ejercicio profesional debe destacarse como un recurso humano productivo y eficiente, de elevada sensibilidad social, con una sólida formación académica, necesarias para: Planificar los procesos. Organizar las empresas. Integrar los recursos humanos. Dirigir los procesos desde la perspectiva de un liderazgo democrático. Supervisar las empresas y recursos Controlar los recursos administrativos. En fin: evaluar los procesos administrativos que se desarrollen, desde una visión global.

Centro: Universidad Santa Maria
Ciudad: Caracas (Venezuela)

IDIOMAS:

Idioma: Inglés Nivel: Nivel Principiante

Comentarios:

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Tengo una trayectoria en la profesión de ventas de 22 años durante los cuales he ido creciendo y adquiriendo experiencia tanto en empresas nacionales como internacionales. Experiencia y conocimientos que me apasiona transmitirlos a las personas que se están iniciando en el área. Mi interés es poder precisamente estar en un cargo dentro de una empresa que me permita transmitir los conocimientos y seguir creciendo personal/profesionalmente

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, Organizado/a, Perceptivo/a, Persistente, Persuasivo/a, Preciso/a, Productivo/a, Responsable, Seguro/a, Servicial, Sociable, Tenaz, Trabajador/a, Versátil, Visionario/a

INTERESES:

Bailar, Baloncesto/Voleibol, Béisbol, Billar/Dardos, Cine/Películas, Cocinar, Fútbol/Rugby, Gimnasio/Aerobic, Viajar/Turismo, Vino y Degustación

DISPONIBILIDAD:

Estoy dispuesto a viajar

, No estoy dispuesto a trabajar en el extranjero

, Estoy dispuesto a trabajar fuera de mi región

ENLACES WEB RELACIONADOS:

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

- ANÓNIMO

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

