

- ANÓNIMO

Dirección web: <http://avalverde08.micvweb.com>

Ciudad: Hatillo 2 CP: 10110(San José) País: Costa Rica

EXPERIENCIA:

2/1982 - 1/1990 Empresa: Maquinaria y Transportes MATRA S.A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Analista de Inventarios III

Analista de Inventarios I

Almacenista III

Almacenista I

Mensajero Interno

Ciudad: San José País: Costa Rica

2/1990 - 1/2001 Empresa: Provequi S.A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gerente General

- Desarrollo de Proyectos y Objetivos de la Empresa
- Negociación, Venta y Contacto de Distrib. Nacionales e Internacionales
- Estados Unidos, México, Centroamérica y Sur América
- Negociación y Contacto de Proveedores Nacionales
- Negociación y Contacto de Proveedores Internacionales
- Encargado de Importaciones y Exportaciones
- Administración General

Gerente de Ventas

- Ventas Nacionales a Clientes Directos Cadenas y Canal Tradicional
- Ventas Nacionales a Distribuidores
- Ventas Internacionales Panamá, Nicaragua, Honduras
- Control de Planillas, calculo de Costos y precios de Venta
- Supervisión de personal

Agente de Ventas

- Ventas a Distribuidores
- Ventas Internacionales Panamá, Nicaragua, Honduras

Ciudad: San José País: Costa Rica

2/2001 - 4/2003 Empresa: Agencia de Publicaciones de Costa Rica.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisor de Ventas

Atención directa a Cadenas de supermercados, clientes independientes, supermercados medianos, Farmacias, etc. de las diferentes zonas del país tanto del área Rural como del área Metropolitana

Supervisión de Ruterros

Supervisión de Flotilla de Camiones

Control de Presupuestos y Ventas

Atención de Clientes

Rotación de Inventario

Ciudad: San José País: Costa Rica

6/2003 - 2/2005 Empresa: Grupo Cónstenla S.A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisor Regional

- Coordinación de equipos de ventas para atender clientes del área de consumo masivo.
- Atención directa a Cadenas de supermercados de las diferentes zonas.
- Atención y coordinación de clientes de mercados independientes.
- Supervisión de Supervisores y Agentes de Pre-venta y Ruteo de Sucursales
- Supervisión y control de Displays e impulsadoras
- Atención de clientes actuales. Incorporación de nuevos clientes aumento de cartera de clientes
- Control de Ventas y productos nuevos. Ventas especiales a clientes mayoristas
- Venta por volumen a mayoristas y Supermercados
- Control de Presupuestos y alcanzados de ventas
- Supervisión y control de pendientes de cobro
- Supervisión y control de flotilla de camiones de sucursales
- Inducción de nuevos supervisores y agentes a las zonas
- Negociación para promociones y eventos de clientes
- Rotación de Inventario

Supervisor de Ventas, Div. Food Service

- Coordinación de equipos de ventas para atender clientes del área de consumo masivo.
- Atención directa a Cadenas de supermercados y supermercados independientes de las diferentes zonas.
- Supervisión de agentes Zona Rural
- Atención de clientes actuales
- Incorporación de nuevos clientes
- Control de Presupuestos y alcanzados de ventas
- Control de Ventas y productos nuevos
- Supervisión y control de pendientes de cobro
- Apertura de nuevas zonas de ventas
- Inducción de nuevos agentes a las zonas
- Rotación de Inventario

Ciudad: San José País: Costa Rica

3/2005 - 7/2006 Empresa: Pepsi DCR S.A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Jefe de Zona

- Planeación, dirección, ejecución y supervisión de ventas para las rutas del Área Metropolitana enfocado en clientes de consumo masivo.
- Atención directa a Cadenas de supermercados de las diferentes zonas.
- Planificación de estrategias para alcanzar los presupuestos por ruta y zona tanto del periodo actual como el incremento con respecto al periodo anterior.
- Control de Ventas de 11 agentes 1 por ruta , 1 suplente y un supervisor. Introducción de nuevos productos.
- Incorporación de nuevos clientes. Negociación con clientes actuales y nuevos en venta por volumen.
- Programas de promoción y apoyo a clientes.
- Administración general de la zona.

Ciudad: Heredia País: Costa Rica

6/2007 - 8/2011 Empresa: Distribuidora Irex S,A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisor de Ventas Canal tradicional y Detalle.

- Coordinación de equipos de ventas para la atención de Clientes de consumo masivo.
- Atención y coordinación de clientes de mercados independientes.
- Reorganización de rutas y estructurar nuevas rutas de ventas
- Atención de clientes actuales. Incorporación de nuevos clientes aumento de cartera de clientes
- Control de Ventas y productos nuevos. Ventas especiales a clientes mayoristas

- Venta por volumen a mayoristas, Distribuidores y Supermercados
- Calculo, Negociación y control de Presupuestos y alcanzados de ventas
- Supervisión y control de pendientes de cobro
- Negociación para promociones y eventos de clientes
- Rotación de Inventario
- Planeación, dirección, ejecución y supervisión de ventas para las rutas del Área Metropolitana enfocado en clientes de consumo masivo

Ciudad: San José País: Costa Rica

8/2011 - 7/2014 Empresa: Corporacion Cefa S, A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Supervisor de Ventas GAM.

- Coordinación de equipos de trabajo vendedores y Mercaderitas del GAM para la atención de clientes directos DTT, Supermercados
- Atención directa de clientes de Cuentas especiales.

Supervisor de Ventas Canal Detalle.

- Desarrollo, Implementación y coordinación del canal DTT GAM
- Planificación de rutas y apertura de clientes
- Selección y ccoordinación de equipos de ventas y Mercaderistas para la atención de Clientes de consumo masivo.

Ciudad: San José País: Costa Rica

7/2014 - 11/2017 Empresa: Mercorica S.A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gerente de Ventas del Canal Tradicional:

- Coordinación de Ejecutivos de Ventas Total país en atención de Distribuidores y clientes directos.
- Planeación, dirección, ejecución de Distribuidores y rutas total país.
- Ampliación y desarrollo del canal conocido como "Chino" incluyendo ventas de volumen con importaciones directas al cliente.
- Incorporación de nuevos clientes. Negociación con clientes actuales y nuevos en ventas especiales.
- Asignación, calculo, negociación y control de Presupuestos y alcanzados de ventas.
- Planificación de estrategias para alcanzar los presupuestos por ruta y zona tanto del periodo actual como el incremento con respecto al periodo anterior.
- Administración y control de cartera de crédito.

Ciudad: San José País: Costa Rica

1/2018 - 5/2018 Empresa: Super Baterias O.C. S,A.

Sector Empresarial: Comercial

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Jefe de Zona: Controlar y dirigir personal de Centros de Servicio en busca de alcanzar los objetivos de cuota y rentabilidad de la empresa.

Ciudad: San José País: Costa Rica

FORMACIÓN ACADÉMICA:

12-1985Bachiller Educación Diversificada en Letras

BUP / COU (Bachillerato) / Secundaria

Otra no especificada

Bachiller en secundaria

Centro: Liceo Roberto Brenes Mesen

Ciudad: San José (Costa Rica)

12-1990Técnico en Programación de Computadoras

Otro no especificado
Informática y nuevas tecnologías
Analista Programador de computadoras
Centro: ITEA
Ciudad: San José (Costa Rica)

12-2013Bachellerato en Administracion de Empresas (Egresado)
Grado
Administración y Dirección de Empresas

Centro: Universidad Cristiana del Sur
Ciudad: San José (Costa Rica)

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

Excel 2007 Intermedio 1° promedio
Informática y nuevas tecnologías
Centro de Estudios: Instituto Profesional en Computación IPC S.A

Actualización Excel 2007
Informática y nuevas tecnologías
Centro de Estudios: Instituto Profesional en Computación IPC S.A.,

Gerencia Comercial de Territorios
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Grupo Garbo Internacional,

Liderazgo Efectivo de Equipos de Ventas
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Barrionuevo & Asociados,

El pequeño Libro Rojo de las Ventas
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Cámara de Industrias de Costa Rica

Seminario de Ventas "Alcancemos La Excelencia"
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Pepsi DCB.S.A ,

Taller Corporativo de Ventas y Servicios VEN-SER
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Grupo Cónstenla S. A.,

Manejo Defensivo
Otra no especificada
Centro de Estudios: Soluciones Efectivas,

Técnicas de Producción
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Instituto Costarricense de Recursos Humanos,

Gerencia de Ventas Estratégicas
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Leopoldo Barrionuevo & Asoc

Jornada Internacional de la Venta Profesional
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Leopoldo Barrionuevo & Asoc

La Venta de Productos y Servicios Técnicos
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Leopoldo Barrionuevo & Asoc

Telemarketing – La Venta por Teléfono
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Instituto Costarricense de Recursos Humanos

Administración General
Administración y Dirección de Empresas
Centro de Estudios: Universidad de Costa Rica,

OBJETIVOS PROFESIONALES:

Incorporarme a una empresa donde pueda desarrollar mis conocimientos y habilidades para lograr una estabilidad laboral

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/avalverde08>

Documentos Anexados: <https://micvweb.com/ficheros/3539971.DOC>

- ANÓNIMO

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