

- ANÓNIMO

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

Ciudad: Guayaquil CP: 0918428178(Guayas) País: Ecuador

EXPERIENCIA:

6/2001 - 5/2007 Empresa: IMPORTADORA EL ROSADO.

Sector Empresarial: Atención al cliente

Area Profesional:Administración y Recursos Humanos

Descripción del puesto: • Atención al cliente tanto interno como externo.

- Manejo y negociaciones con clientes.
- Toma de decisiones en circunstancias extremas.
- Jefe de Personal a cargo.
- Manejo de Inventarios Cuadre de Valores.
- Control de Mercadería, Pedidos, Ingresos y/o Egresos.
- Control de Cajas.
- Cumplimiento de metas.
- Reporte Semanal, Mensual, Anual.
- Proyección en Ventas.
- Indicadores de Satisfacción al Cliente.
- Manejo de Caja Fuerte.

Ciudad: Guayaquil País: Ecuador

6/2008 - 6/2010 Empresa: ECUADOR BOTTLING COMPANY COCA COLA

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gestión de cuentas Mercado Abierto y de alto nivel con enfoque en servicios y desarrollo de negocios, de acuerdo a la estrategia del canal y los objetivos de ventas comprendiendo el funcionamiento del negocio del cliente y buscando su crecimiento y el impacto de marcas.

- Asegurar los objetivos de ventas en clientes corporativos, cumplimiento de los presupuestos, coberturas, strike rate, productividad, contractibilidad, calidad del servicio de ventas y KPI's de las cuentas claves asignadas, buscando siempre el crecimiento del negocio del cliente, maximizar ventas y mejorar la imagen de las marcas en el negocio.
- Identificar oportunidades de negocio y proponer tácticas de acción que complementen los planes y estrategias de ventas en las cuentas claves asignadas.
- Asegurar la correcta aplicación y cumplimiento de las políticas comerciales de la compañía, negociando precios, descuentos, promociones, crédito y condiciones de pago, en las cuentas asignadas, según las condiciones del mercado y acciones de la competencia para asegurar la consecución de las metas de la compañía.

Ciudad: Guayaquil País: Ecuador

6/2011 - 6/2016 Empresa: Cervecería Nacional

Sector Empresarial: Consumo

Area Profesional:Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Gestión de cuentas de alto nivel con enfoque en servicios y desarrollo de negocios, de acuerdo a la estrategia del canal moderno y los objetivos de ventas comprendiendo el funcionamiento del negocio del cliente y buscando su crecimiento y el impacto de marcas.

- Participar en el desarrollo de planes anuales de negocio para las principales cuentas claves y promover reuniones mensuales de Top to Top para buscar acuerdos en conjunto

con el cliente, de la estrategia a largo plazo y planes a seguir.

- Asegurar los objetivos de ventas en clientes corporativos, cumplimiento de los presupuestos, coberturas, strike rate, productividad, contractibilidad, calidad del servicio de ventas y KPI's de las cuentas claves asignadas, buscando siempre el crecimiento del negocio del cliente, maximizar ventas y mejorar la imagen de las marcas en el negocio.
- Identificar oportunidades de negocio y proponer tácticas de acción que complementen los planes y estrategias de ventas en las cuentas claves asignadas.
- Asegurar la correcta aplicación y cumplimiento de las políticas comerciales de la compañía, negociando precios, descuentos, promociones, crédito y condiciones de pago, en las cuentas asignadas, según las condiciones del mercado y acciones de la competencia para asegurar la consecución de las metas de la compañía.

Ciudad: Guayaquil País: Ecuador

6/2018 - 6/2019 Empresa: Sensia Ecuador

Sector Empresarial: Marketing

Area Profesional: Comercial - Ventas

Descripción del puesto: Asegurar los objetivos de ventas en clientes corporativos, cumplimiento de los presupuestos y calidad del servicio de ventas.

& 9679 Retener cartera asignada de Clientes

& 9679 Realizar contactos telefónicos y visitas a los clientes para controlar y garantizar la adecuada atención postventa y mantener sólidas relaciones comerciales de la cartera asignada.

& 9679 Ofrecer a los clientes asesoramiento, atender necesidades y establecer oportunidades de mejora.

& 9679 Asegurar la correcta aplicación y cumplimiento de las políticas comerciales de la compañía, negociando precios, descuentos, promociones, crédito y condiciones de pago, en las cuentas asignadas, según las condiciones del mercado y acciones de la competencia para asegurar la consecución de las metas de la compañía.

& 9679 Realizar gestión de cobranza.

& 9679 Gestionar estado de las solicitudes y reclamos con Operaciones.

& 9679 Actualizar Base de Datos

& 9679 Capacitación, apoyo y seguimiento del nuevo personal.

& 9679 Reportes de gestión

Ciudad: Guayaquil País: Ecuador

FORMACIÓN ACADÉMICA:

12-2020 Tecnólogo en Marketing y Ventas

Cursando: Ingeniero Técnico

Marketing

Centro: Tecnológico Sudamericano

Ciudad: Guayaquil (Ecuador)

INFORMÁTICA:

Conocimientos: Ofimática (Word, Excell,...)

Nivel: Nivel Avanzado

ENLACES WEB RELACIONADOS:

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

- ANÓNIMO

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