



Raúl Estuardo Pérez

Cel : 48548003

Email : raulestuardoperez@gmail.com

Resuelto, Determinado e Innovador Profesional de las Ventas y Mercadeo con amplia experiencia en la Gestión de Cuentas Corporativas, especialista en desarrollar estrategias innovadoras de mercadeo, amplio conocimiento de Social Media, Segmentación de Mercado, así como también un excelente comunicador, líder perspicaz, buscando una posición para contribuir utilizando todas mis habilidades a alcanzar el éxito de la compañía.

Resumen de Cualidades

Constructor de Relaciones, Pensamiento Analítico, Resolución de Problemas, Cumplidor, Fuerte Comunicador Orientado a Metas, Ética laborar Ejemplar, Ambicioso, Tenaz, Líder Dedicado, Confiable.

Habilidades Fundamentales

Administración de fuerzas de ventas, Proyecciones de ventas, Presupuestos, Planificación Estratégica, Conocimiento e Implementación de CRM, ERP, SCM, Técnicas de Dirección y Liderazgo Organizacional, Técnicas de Resolución de Conflictos y Negociación, Técnicas de Dirección de Equipos de Trabajo, Desarrollo de Estrategias de Mercadeo, Estrategias Digitales, Inbound Marketing, Social Media, Digital Analytics.

Estudios Realizados

Año <i>Ciudad - País</i>	2014 – 2015 Master en Dirección Estratégica y Mercadeo Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC Espana)
Año <i>Ciudad - País</i>	2002-2007 Licenciatura en Administración de Negocios Universidad Galileo
Año <i>Ciudad - País</i>	1996 Bachiller en Ciencias y Letras Colegio Piermount
Idiomas:	Español: Natal Inglés: Avanzado

Programas manejados: Paquete de Office Completo, Amplios conocimientos en CRM.

EXPERIENCIA LABORAL

Julio 2016 – A la Fecha Intertelco / Optel

Guatemala

Cargo : KAM Cuentas Corporativas

Atención Directa de Cuentas Corporativas, Desarrollo de Proyectos Nuevos, incrementales, detectando necesidades de desarrollo del cliente para colocar los productos de nuestra empresa. Responsable de presentar los productos de la empresa ante el cliente, así como la estrategia a utilizar para promocionar los productos de la empresa. Prospectar cuentas nuevas, con potencial de crecimiento para el logro de los objetivos. Desarrollo de estrategias de marketing para crear demanda de nuestros productos.

Logros :

He desarrollado negocios de conectividad con clientes corporativos, logrando desarrollar sus operaciones en toda Guatemala, He desarrollado las estrategias para desarrollar cartera de clientes nuevos, He desarrollado proyectos desde cero, logrando penetrar en cuentas corporativas regionales, esto basado estudiar al cliente previamente y logrando detectar sus necesidades.

Mayo 2014 - Febrero 2016 Cargo Expreso

Guatemala Cargo : Especialista de Producto

Tareas realizadas: Desarrollo e Implementación del producto asignado en todas las carteras de ventas del Grupo, Desarrollo del presupuesto y proyección de ventas del producto asignado, Apoyo a ejecutivos en prospección, reuniones y cierres de ventas, Atención directa a las 10 cuentas mas importantes de Cargo Expreso.

Logros :

Desarrolle e Implemente proyecto de logística en clientes importantes en la región, comenzando desde su importación directa hasta su distribución puerta a puerta con sus clientes. Incremento las ventas en un 40% vs pronósticos de ventas anteriores.

Diciembre 2010 – Enero 2014 Universal de Autos, S.A. (Hyundai)

Guatemala Cargo : Asesor de Ventas

Tareas realizadas: Atención directa a clientes, aplicar venta consultiva, tratar de establecer un nexo con el cliente, identificar sus necesidades, efectuar cierres de ventas, demostraciones de funcionamiento del vehículo, forecast de ventas, cumplimiento de metas de ventas, integración en actividades de mercadeo, participación en ferias y exhibiciones, etc.

Logros:

Cumplimientos de metas de ventas desde el 2do mes de mi contratación

Desarrolle planes de ventas para empresas multinacionales en conjunto con financieras para incrementar las ventas. Coordine actividades de demostración y pruebas de manejo en empresas multinacionales para fidelizar la marca. Incremento las ventas de mi equipo en 30%.

Junio 2006 – Octubre 2008 Claro Empresas

Guatemala Cargo : Asesor de Ventas Corporativas

Atención Directa de Cuentas Claves, siendo el interlocutor de la empresa y principal responsable ante dichas cuentas claves, buscar su desarrollo e implementación de nuevos productos, Responsable de presentar los productos de la empresa ante el cliente, así como los contactos claves dentro de la corporación para que los clientes comprendan el modelo de funcionamiento de la empresa para dar respuesta a sus necesidades y pedidos, Conocer el organigrama del cliente y las personas claves de su empresa, Generar un conocimiento histórico de las cuentas claves para seguimiento de su cuenta estado y evolución, etc.

Logros :

Incremento las ventas de mi equipo en 40%

Desarrolle promociones de ventas con empresas multinacionales para incremento de ventas, fueron negocios innovadores que me hicieron ser campeón de ventas de mi división.

Desarrolle mi cartera de clientes desde cero, hasta tener una cartera de mas de doscientos clientes que superaban por mucho mis metas de ventas

Capacite personal de mi equipo impartiendo cursos de venta consultiva.

REFERENCIAS LABORALES

Nombre : Antonio González

Empresa Cargo Expreso Guatemala

Cargo Gerente de Ventas

Teléfono : 56327946

Nombre : Alain de Leon Empresa

Universal de Autos, S.A. Cargo

Supervisor de Ventas Teléfono :

23112424

Nombre : Jose Luis Perez

Empresa Claro

Cargo Gerente de Ventas

Teléfono : 55550341