

JUAN CARLOS DE GRACIA (30 años)

Nacionalidad: Panameño

Condado del Rey, PH Terrazas del Rey, Apartamento 7F

Teléfono: 6004-0238

Email: jcdegracia29@gmail.com

Casado

1 Dependiente

OBJETIVO

Consolidarme en una empresa que me otorgue estabilidad laboral y un ambiente de trabajo propicio, que me permita desempeñarme proactivamente, aplicando mis conocimientos, experiencias y habilidades, enfocadas en el logro de las metas estratégicas de la organización.

ESTUDIOS

Formación Universitaria

Ingeniería Industrial Empresarial

Universidad Latina de Panama

Estudios Secundarios

Bachiller de Ciencias, Letras y Comercio

Colegio San Agustín

Seminarios, Cursos, Congresos, Grupos Sociales

Diplomado de Seguros Internacional y Riesgos (Universidad Latina)

Curso de Excel a nivel Avanzado (Microsoft Excel Especialista, Grupo Carver)

Seminario de Marketing Digital y como vender por internet (Cámara de Comercio e Industrias)

Congreso de Ingeniería Industrial “Se parte del cambio”

Congreso de Ingeniería Industrial: “Los Industriales frente a la modernización del Canal de Panamá”

Congreso de Ingeniería Industrial “Proyección ante un mundo Profesional”

Panamá Cargo Terminal “Seminario de manejo de mercancías peligrosas”

Actualmente soy socio del Club Activo 20-30 de Las Cumbres

Idiomas

Español: Natal

Inglés: Intermedio

Programas manejados:

Manejo de Microsoft Office

Excel: Avanzado

Word: Avanzado

Powerpoint: Avanzado

SAP: Avanzado

Microsoft Project: Avanzado

Adobe Photoshop CS: Básico

Autocad: Básico

EXPERIENCIA LABORAL

Julio-Actualmente
BACOU INTERSAFE PANAMA
Ejecutivo de Ventas

- Prospección de clientes nuevos a nivel de Área Industrial
- Mantenimiento de Cartera
- Penetración de Mercado

Noviembre 2016-Febrero 2017
CLIMA RCL
Gerente de Tienda

- Implementación de estrategias a nivel de Mercadeo y Publicidad
- Elaboración y ejecución del Presupuesto de Ventas 2017
- Manejo de estadísticas y KPIS a nivel Comercial
- Atención al cliente a nivel Corporativo
- Reclamos de Garantía directo con Fabrica
- Manejo de clientes tipo A(Clientes del 80/20 de la cartera de clientes)
- Supervisión de fuerza de ventas
- Manejo de Inventario y Bodega
- Cuentas por cobrar y pagar
- Revisión de Forecast
- Pedidos a Fabrica
- Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio y penetración de mercado
- Implementación de Segmentación de Mercado

Enero 2015-Actualmente(Negocio Propio)
JDG INSURANCE GROUP
Gerente General

- Implementación de estrategias a nivel de Mercadeo y Publicidad
- Manejo de estadísticas y KPIS a nivel Comercial
- Atención al cliente a nivel Corporativo
- Manejo de clientes tipo A(Clientes del 80/20 de la cartera de clientes)
- Mantenimiento de Cartera
- Desarrollo de nuevas oportunidades de negocio y penetración de mercado
- Implementación de Segmentación de Mercado

Junio 2014-Diciembre 2014
Kaeser Compresores de Panama
División Comercial
Ing. Comercial

- Prospección de clientes nuevos a nivel de Área Industrial
- Mantenimiento de Cartera
- Penetración de Mercado

Junio 2013 – Mayo 2014
Aquatec Water Technologies
División de Retail
Asesor de Distribución Profesional

- Desarrollo Comercial de los distribuidores a nivel nacional
- Crecimiento de cartera de clientes
- Prospectar nuevos clientes corporativos
- Penetración de nuevas categorías en los clientes
- Recuperación de cuentas de los clientes actuales
- Conocimiento del mercado
- Capacitación de nuevos Productos a la FDV de los distribuidores
- Elaboración de Forecast
- Manejo de Cadenas de Retailers

Agosto 2011 – Junio 2013
Mapfre Panamá
División de Vida y Salud
Asesor de Protección Familiar

- Prospección de Nuevos Clientes Potenciales a nivel Individual
- Concertación de citas en frio y referidos
- Descubrir necesidades de clientes
- Crecimiento de Cartera de Clientes de Rama Vida
- Manejo de Negociaciones
- Conocimiento del mercado

Julio 2009 - Mayo 2011
Kimberly Clark Corporation (Central American Holdings S.A)
División de Ventas KCP (Kimberly Clark Professional)
Business Developer (Desarrollo de Nuevos Negocios)

- Prospectar nuevos clientes corporativos
- Administración de Distribuidores autorizados
- Mantenimiento de cartera de clientes de socios estratégicos(Distribuidores Autorizados)
- Crecimiento de cartera de clientes
- Cumplimiento de cuotas de ventas
- Cumplimiento en fidelización de clientes
- Dominio de productos y servicios
- Manejo de negociaciones

- Manejo de la FDV de los Distribuidores
- Conocimiento del mercado

Mayo 2007 – Febrero 2009
Copa Airlines

Dirección de Recursos Humanos (Organización Empresarial)
 Analista de Presupuesto

- Recopilación y elaboración de Presupuesto
- Recopilación de información para la elaboración del presupuesto a nivel Regional
- Confección del Presupuesto Anual
- Conciliar la información con el presupuesto de años anteriores.

Dirección de Compras Internacionales Técnicas
 Analista de Compras Internacionales
 Compras y Logística

- Proceso de Cotización de los diferentes requerimientos de Mantenimiento de Aeronaves
- Manejo de Inventarios
- Proceso de Compras en términos de un día
- Proceso de Compras Planificadas(10 días, 7 días, 3 días)
- Seguimiento y Logística desde el Distribuidor o Fabricante hasta Panamá
- Encargado del área de Cuarentena

Dirección de Recursos Humanos (Organización Empresarial)
 Analista de Presupuesto

- Recopilación y elaboración de Presupuesto
- Recopilación de información para la elaboración del presupuesto a nivel Regional
- Confección del Presupuesto Anual
- Conciliar la información con el presupuesto de años anteriores.

REFERENCIA PERSONAL

JUAN HAWKINS, GERENTE DE COMPRAS TECNICAS, COPA AIRLINES, 6613-3914	ITZEL IVALDI, GERENTE GENERAL, ALPHA PANAMA LOGISTICS, 6379-5806
JUAN CARLOS PINTO, DIRECTOR CORPORATIVO, AQUACORP, (502) 2382-5055, jcpinto@aquacorp.com	HILDA GONZALEZ, GERENTE COMERCIAL, AQUACORP, (502) 5865-5839
IRIS FONSECA, GERENTE DE RH EN CLIMATIZADORA, ifonseca@climatizadora.com.pa , 6747-1499	