



DIEGO RUBIO

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION
MARKETING Y VENTAS

ACERCA DE

Profesional con especialización en mercadeo y ventas, con más de 8 años de experiencia en liderazgo de equipos y desarrollo de estrategias comerciales. Orientado a resultados y con habilidades para superar los objetivos de ventas y construir relaciones con clientes clave. Un aliado estratégico de múltiples marcas reconocidas a nivel regional, colaborando eficazmente en la implementación de sus estrategias de marketing y reconocimiento.

Competencias

-Desarrollo de Talento / Liderazgo / Aprendizaje Continuo / Ética / Análisis / Creatividad e Innovación / Orientación al Cliente / Comunicación Efectiva

EXPERIENCIA

Mar 2022 - Mar 2024 **JEFE DE VENTAS - GIMMICK COMPANY**

- Dirección de equipo conformado por profesionales en mercadeo, estableciendo objetivos claros y proporcionando capacitación para alcanzar las metas mensuales.
- Análisis de tendencias del mercado y búsqueda de nuevas oportunidades de desarrollo comercial.
- Optimizar los procesos entre el área comercial y operativa con el fin de fortalecer la relación con las cuentas claves.
- Presentación de resultado, análisis de presupuesto e implementación de estrategia comercial.

Ago 2019 - Mar 2022 **LIDER DE EQUIPO DE VENTAS - GIMMICK COMPANY**

- Capacitar los miembros del equipo de venta a forma de potenciar el desarrollo de sus habilidades.
- Mediar la comunicación entre las diversas áreas de la empresa, facilitando una colaboración eficiente.
- Garantizar la óptima utilización de los recursos asignados para maximizar la eficiencia comercial.
- Desarrollar nuevas propuestas de mercadeo con el objetivo de innovar y capitalizar tendencias internacionales

Sept 2017 - Ago 2019 **EJECUTIVO DE CUENTAS CLAVES - GIMMICK COMPANY**

- Realizar investigaciones para identificar y comprender la industria de las cuentas clave, con el objetivo de elaborar propuestas sólidamente fundamentadas.
- Diseñar estrategias comerciales personalizadas para las cuentas clave, aumentando la participación en el mercado.
- Desarrollar y gestionar las relaciones con las cuentas clave, identificando oportunidades de crecimiento y asegurando una relación a largo plazo.

Ago 2015 - Sept 2017 **MARKETING SUPPORT - GIMMICK COMPANY**

- Apoyar en planificación de campañas de marketing en medio digitales y tradicionales.
- Gestionar de redes sociales y creación de contenido para aumentar la interacción con el cliente.
- Dar seguimiento a métricas y elaboración de informes de rendimiento.

Ene 2021 - Abr 2021 **VIRTUAL ASSISTANT SERVICES - VIRTUAL LATINO (MEDIO TIEMPO)**

- Brindar apoyo a empresas ubicadas en Estados Unidos para llevar a cabo diversas actividades operativas, comerciales y administrativas.

CURSOS

Roberto Cervantes Group

Feb 2023 - Jun 2023 PROGRAMA V-10 (VENTAS)

Platzi

Nov 2022 - Nov2022 CURSO DE COMUNICACIÓN EFECTIVA PARA EQUIPOS DE TRABAJO

Oct 2022 - Nov2022 CURSO DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Spet 2022 - Oct 2022 CURSO NEGOCIACIÓN EFECTIVA PARA CERRAR NEGOCIOS

Asociación de Gerentes de Guatemala

Ago 2019 - Ago 2019 CURSO ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

Jul 2017 - Jul 2017 CURSO CIERRES EFECTIVOS DE VENTAS

EDUCACIÓN

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION

Universidad Rafael Landívar

2019 - 2021

Cum Laude

LICENCIATURA EN MARKETING

Universidad Rafael Landívar

2011 - 2015

Reconocimiento Académico por Promedio

REFERENCIAS

Khristian Dubois

Gerente Comercial Digital / Grupo Solid

T : +502 4044-5066

Carlos Moir

Supervisor de Ventas / CBC

T : +502 3054-4560

Teléfono

+502 5757-4433

Email

dfrf252@gmail.com

LinkedIn

www.linkedin.com/in/DiegoRubio25

Dirección

Km 16.5 Carretera a El Salvador
Santa Catarina Pinula, Guatemala



Inglés - Avanzado Laboral