

Juan Carlos Rodríguez Rojas

Alajuela

Teléfono: (506) 8845-6696

Email: jcrodr10@hotmail.com

Perfil Profesional

Gerente comercial con más de 9 años de experiencia en compañías multinacionales y nacionales. Especialista en CRM, ventas y servicio al cliente, con manejo efectivo de personal, proactivo con una mentalidad analítica, crítica, creadora, orientadora y con una capacidad promotora activa en el desarrollo económico y social, con una sólida formación tecnológica, con una visión multidisciplinaria del proceso administrativo, hábil en el campo de la planificación, la organización, la dirección y el control. Altamente responsable, fuerte competencia para liderar y delegar, así como asumir retos nuevos.

Experiencia Profesional

Honda SAVA

Febrero2018-Mayo2019

Gerente Comercial

Planear, dirigir y controlar la labor de la fuerza de ventas y los 26 distribuidores a nivel nacional. Preparar planes y presupuesto de ventas, establecer metas y objetivos, calcular la demanda, pronosticar las ventas, reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores, compensación y motivación. Elaboración y ejecución de las campañas de mercadeo. Responsable de todo el inventario y las compras. Encargado de la ejecución del CRM de todo el ciclo de ventas.

Logro: Mantener a la compañía líder en ventas del mercado durante toda mi gestión.

Grupo ICE

Abril 2013 –Febrero2018

Coordinador Ambientación de Agencias Enero 2016-Febrero 2018

Logros:

- Elaborar el plan anual con el departamento de marca.
- Elaboración del presupuesto anual.

- Cumplimiento total de los proyectos asignados.
- Encargado de las licitaciones, mediante el sistema de compras MER-LINK

Jefe de la Agencia Kolbi Lindora y Quiosco Multiplaza Escazú 2014-2015

Liderar, planificar, dirigir y coordinar la función de Venta y Distribución, de acuerdo al Plan Anual de Ventas. Responsable de las sucursales, inventarios, existencia de producto, personal a cargo. Manejo los recursos financieros y bienes materiales, encargado de promover las ventas a través de métodos y técnica efectiva al personal.

Logros:

- Crecimiento de más del 40% de los porcentajes de ventas, respecto al primer año de los puntos comerciales.
- Cumplimiento del 130% de las metas de ventas asignadas durante los 2 años de mi gestión.
- En el 2014 logramos el lugar #1 en ventas en 4 meses del año.
- En el 2015 logramos el lugar # 1 en ventas en 7 meses del año, por lo que fuimos el punto comercial de mayor crecimiento y obtuvimos el primer lugar a nivel nacional en ventas.
- Mejora en los resultados del cliente incognito, calificación de 9 estrellas anual.
- Consolidación de los puntos comerciales.

Supervisor de la Agencia KÖlbi Lindora-Quiosco Multiplaza Escazú 2013

- Crecimiento del 25% de la cartera de clientes.
- Cumplimiento del 110% de las ventas asignadas de la cartera de clientes.
- Implementar el programa de capacitación de los “30 minutos aprendiendo” para los ejecutivos de ventas.

Citi Bank

Enero 2013 – Abril 2013

Ejecutivo de ventas

Desarrollo de la política comercial de la empresa para aumentar las ventas, los márgenes netos y la cuota de mercado, y optimizar los resultados de las diferentes redes de distribución, cumpliendo con la imagen y la marca.

- Cumplimiento total de las metas de ventas asignadas por productos.
- Especialista en venta de productos financieros.

Procter & Gamble (Contrato 12 meses)

2012

Finances Accounting/Global Relocation Team

- Billing specialist para Latinoamérica y Estados Unidos
- Especialista en AP&AR.
- Especialista en SAP.

San Jose Costa Rica Marriott

2011

Ejecutivo comercial

Encargado de generar estrategias para captar clientes y cerrar acuerdos corporativos beneficiosos para la cadena. Coordinar y participar en las actividades de promoción y acciones de venta (sales blitz) exposiciones y ferias comerciales.

- Logramos consolidar la fidelidad de los clientes del piso ejecutivo.
- Crecimiento constante de las metas asignadas durante el periodo.
- Premio al mejor departamento del hotel durante el 2011 (evaluación del cliente)

Estudios Realizados

Maestría en Mercadeo Universidad Fundepos Alma Mater (actualmente).

Bachiller en Administración de Empresas, UTUR.

Software: Sistema operativo OS X, Windows, Microsoft Office, SAP, Mer-Link.

English as a Second Language.

Referencias

Referencias profesionales disponibles a solicitud.

Expectativa salarial

\$2600-\$3500.