



Franchesco Napoleone Dodero

Lic. Relaciones Internacionales

Ciudad de Guatemala, Guatemala

+502 3549-4810 fdodero23@gmail.com

 [LinkedIn](#)

Fecha de nacimiento

08/10/1990

Nacionalidad

Italiana

Competencias

Inteligencia emocional

Mejora de procesos de
negocio

Estrategia empresarial

Liderazgo de equipos

Presentación de Ventas

Idiomas

Español

Ingles

Portugues

Experiencia laboral

Gerente Comercial, Dardo, Guatemala

2019 – 2020

- Desempeñé el papel de líder de alto nivel, promoviendo y logrando el éxito de la tienda.
- Desarrollé y mantuve relaciones internas y externas, que fueron cruciales para la mejora y el éxito de la empresa.
- Gestionar eficazmente los proyectos creativos, promoviendo una imagen corporativa superior.
- Supervise las ventas, el marketing y los objetivos de desarrollo empresarial.
- Proponer estrategias cuidadosamente planificadas para mejorar el negocio de la empresa.
- Identifique y maximice las oportunidades de ventas, y se aumentó las tasas de retención de clientes.

Busines Development Manager, Studio Domus, Guatemala

2018 – 2019

- Hice uso de habilidades de planificación eficaces para lograr tasas de crecimiento efectivo en la empresa.
- Identifique y maximice las oportunidades de ventas, y por lo consiguiente se aumentó las tasas de retención de clientes.
- Dirigí equipos con habilidad y sólidas competencias de liderazgo.
- Aporté a mi equipo la capacidad de planificar y gestionar eficazmente el tiempo.
- Venta eficaz de proyectos de gran envergadura, (Torre Manatí proyecto de construcción vertical con mayor altura del país y de CA4).

Senior Executive Sales Representative, Kone Corporation , Guatemala

2017 – 2018

- Asesoría de proyectos y master Plan de gran relevancia en el país
- Cierre de Venta de soluciones verticales adaptadas a los requerimientos específicos del proyecto
- Elaboración de estudios de tráfico, energía, desarrollo de análisis de espacios y factibilidad, manejo
- Dirigí equipos con habilidad y sólidas competencias de liderazgo.
- Vendedor destacado para Centroamérica en el segmento

**Sales Manager, OTPE (Oficina de Tecnología y Proyectos Especiales),
Guatemala**

2014 – 2016

- Lideré a mi equipo con excelentes habilidades directivas y empresariales.
- Hice uso consistente de mis dotes de comunicación de manera lúcida y efectiva.
- Aporté a mi equipo la capacidad de planificar y gestionar eficazmente el tiempo.
- Dirigir con éxito un equipo de ventas de más de 10 personas para cumplir y alcanzar los objetivos de ventas.
- Investigar a la competencia y desarrollar estrategias para sobresalir como empresa frente a la competencia.
- Supervisar las ventas, el marketing y los objetivos de desarrollo empresarial.
- Venta eficaz de proyectos de envergadura, (House 12, House 29 Venezuela, Terminal Aeroportuaria privada Avila en Republica Dominicana, Casa Menores y Promarine Yatching Club en Estados Unidos).

**Gerente de Logística Almacenes e Instalaciones, Zet Casa de Diseño,
Caracas**

2013 – 2015

- Planifique la estrategia para las actividades de suministro de la empresa (transporte, almacenaje, distribución) con el fin de garantizar la satisfacción del cliente.
- Garantice que las estructuras estén en su lugar para vigilar el flujo de mercancías, sistemas informáticos de niveles de existencias, tiempos de entrega, costes de transporte y valoración del rendimiento.
- Coordine y controle los procesos logísticos. Asigne y gestione los recursos de la plantilla conforme a las necesidades (cambiantes).
- Servi de enlace y negocie con otros departamentos, proveedores, fabricantes, empresas de transporte, clientes y minoristas.
- Controlar la calidad, el coste y la eficacia de los procesos logísticos.y de esta manera poder analizar y resolver los problemas logísticos y planificar las mejoras.
- Planificar, desarrollar y aplicar los correspondientes procedimientos de salud y seguridad en relación con el movimiento y almacenaje de mercancías.

**Sales and Service Representative / Account Executive Chief, Su Mayor
del Centro / Grupo Rugonz, Caracas**

2009 – 2012

- Buscar clientes y compradores potenciales.
- Manejar a los clientes en todas las fases del ciclo de ventas. Realizar ventas mediante comercio electrónico (e-commerce). Trabajar con operaciones y con atención al cliente para garantizar la satisfacción del consumidor.
- Desarrollar buenas relaciones con clientes importantes para mantener el alto nivel de servicio y conservar su lealtad.
- Manejar la información sobre precios y ventas, así como los informes que dejen constancia de los movimientos y las actividades de la empresa.

- Estar al corriente de los cambios y tendencias en el mercado, asistiendo a conferencias y seminarios a nivel internacional.
- Estar atento a toda innovación o competencia que surja en el campo. Monitorear las fluctuaciones, tendencias y la actividad de la competencia en el mercado.

Educación

Relaciones Internacionales, Universidad Santa Maria, Caracas

2007 – 2012

Especialidad en Negocios Internacionales, Universidad Metropolitana, Caracas

2012 – 2013

Cursos

Gestión de Proyectos , Universidad Pontificia Catolica de Chile

2019 – 2019

Programa de Desarrollo de Habilidades de Ventas, Kone Institute Ciudad de Mexico

2018 – 2018

Programa de Desarrollo de Habilidades Comerciales, Kone Institute Ciudad de Mexico

2018 – 2018

Manejo de carga Import & Export, Universidad Rafael Landivar

2016 – 2016

Programa de gerencia de conflicto: negociación, mediación y arbitraje, IESA

Febrero 2014 – Marzo 2014

Antilavado de activos financieros y sanciones internacionales, IESA

Febrero 2014 – Junio 2014

Certificado Gold & Platinum PFA (People Flow analytics), EnerCal , Kone Institute Ciudad de Mexico

Marzo 2018 – Marzo 2018