

JEFE DE VENTAS



Arnaldo Antonio Canales Mendoza

Domicilio: Tegucigalpa, Barrio Buenos Aires Calle 16, Avenida 7,
Casa 1607

Teléfono Fijo: 2222-6926

Teléfono Móvil: 9616-0720

Correo Electrónico: arnaldo.canales.m@gmail.com

Objetivo:

Colaborar en el área comercial de una empresa líder a nivel regional para lograr rentabilidad y el crecimiento del negocio a través del alcance de objetivos, uso óptimo de recursos, planeación estratégica e implementación de mejores prácticas.

Experiencia Profesional:

Mayor Servicios SA MASESA (Enero 2018 – Noviembre 2018)

❖ Jefe Comercial Canal Directo / Jefe de Tienda

Liderar el equipo de ventas del canal directo y la tienda principal en Tegucigalpa.

Administrar el recurso para el cumplimiento de objetivos de la zona, control y administración de la tienda con sus diferentes gestiones comerciales y administrativas para las diferentes unidades de negocio de la empresa.

13 Colaboradores a cargo

- Liderazgo de la operación y sus diferentes unidades de negocio en la tienda (Venta directa, responsable de los indicadores de ventas de Vehículos, Repuestos, Consumibles, Accesorios) MKT, Administración, Caja, Logística, Seguridad etc.
- Manejo de canales y red de distribución.
- Manejo del taller
- Manejo de equipo de ventas
- Coaching y estrategia de ventas
- Orientado a cumplimiento de metas
- Liderazgo
- Trabajo en equipo

Logros: Mejores ventas en unidades y margen en todo el año después de implementar la nueva metodología de trabajo en cada una de las principales tiendas a nivel nacional (San Pedro Sula, Tegucigalpa y puntos de venta en Occidente).

Venta a clientes de otro segmento y poder adquisitivo

Alimentos de Cortes SA de CV (Septiembre 2016 - Enero 2018)

❖ Supervisor de Ventas

Lograr la meta de ventas por cadena de productos que distribuye la empresa. Asegurándose del cumplimiento de las mejores prácticas y objetivos de la empresa

16 Colaboradores a Cargo

- Generar reportes diarios de ventas
- Llevar un control diario de las ventas realizadas
- Elaborando cuadros de seguimiento por colaborador y otros reportes de gestión solicitados.
- Coordinar horarios y rutas de trabajo de acuerdo al mercado
- Supervisar que los vendedores tengan una excelente presentación personal frente a los clientes
- Implementar estrategias de ventas para incrementar la rentabilidad del negocio.
- Supervisar al equipo de vendedores dentro de las rutas asignadas (labor de campo).
- Calcular y enviar las comisiones y viáticos por cada ruta y/o vendedor para su respectivo pago.
- Solucionar problemas que manifiesten los vendedores y clientes

Logros: Incremento del 21% en ventas vs el año pasado a mi gestión, apertura de rutas y mercados nuevos, implementación del sistema GPS en todas las rutas para la creación de frecuencias y rutinas de trabajo más rentables para la organización, crecimiento en la cobertura de los productos foco de la empresa.

TIGO (Agosto 2015 – Febrero 2016)

❖ Asesor Comercial Corporativo

Documentar, generar nuevas oportunidades de negocios, planear, promocionar y cerrar el negocio con los clientes, evitar la pérdida de facturación en sus clientes y llevar un control de la cartera asignada. Logrando de esta manera el mantenimiento y crecimiento de la cartera de clientes.

Coordinar con los departamentos involucrados que el servicio que se le brinde al cliente este conforme con sus necesidades y con lo pactado en el contrato.

Logros: Contrato de \$700 mensuales por 4 años con una cooperativa foránea.

- Mantener vigente y documentado los contratos y anexos todos los servicios contratados por los clientes asignados en su cartera
- Conocer, presentar y vender todos los productos y servicios de TIGO a nuevos clientes potenciales.
- Mantener y hacer crecer el valor de la facturación de sus clientes asignados
- Evitar la pérdida de facturación por cancelación de servicios de los clientes de su cartera asignada y evitar las notas de crédito atribuibles a su gestión.
- Conocer los productos servicios que brindan la empresa y la tecnología que emplea.
- Mantener y presentar controles estadísticos de su gestión en el mantenimiento de sus cuentas asignadas.
- Coordinar con los departamentos involucrados que el servicio que se le brinde al cliente este conforme con sus necesidades y con lo pactado en el contrato.
- Elaborar y presentar propuestas competitivas para las oportunidades generados con cada cliente con el fin de asegurar el crecimiento del Revenue.
- Evaluar y calificar el riesgo de cierre en cada oportunidad identificada por cliente. Con información fidedigna y real de las situación actual de los clientes.

Embotelladora La Reyna SA (Diciembre 2010 - Diciembre 2014)

❖ Supervisor de Ventas Danlí 2013-2014

Manejo de la fuerza de ventas; A cargo de 8 colaboradores que atienden en promedio a 2 mil clientes semanales. Responsable de toda la gestión de la marca en la zona, nivel administrativo, marketing y de ventas en el mercado, Negociaciones de volumen con clientes mayoristas, Manejo de una cartera de créditos con valor superior a 1 millón y medio de lempiras.

Logros: Crecimiento en ventas del 10% sobre el año pasado en territorio de Danlí, crecimiento en coberturas del 13% sobre el año pasado en territorio de Danlí, Mejor precio promedio 2014 por caja vendida de la Zona Oriente.

8 Colaboradores a cargo

❖ Ejecutivo Coordinador Desarrollo de Mercado // Coordinador de Información para el Gerente de Ventas 2012-2013

Acercamiento a clientes clave del mercado, quiebre de exclusividades de la competencia, potencializar clientes B de la empresa. Manejo de información, análisis e indicadores para la gerencia, salidas al mercado, acompañamiento de rutas críticas.

Logros: Crecimiento en ventas del 26% sobre el año pasado en clientes seleccionados, seguimiento y mejora de rutas caídas.

❖ Coordinador de Información Territorial 2011

Manejo de información e indicadores para las distintas agencias de la Embotelladora, Apoyo a Jefes de Ventas con análisis, presentaciones, trabajos y comparativos para la mejora de resultados y seguimientos.

Logros: Estandarización y automatización de todos los indicadores e información para la fuerza de ventas.

Preparación Académica:

- Técnico Universitario en Administración CEUTEC
- 8 Clases restantes de Licenciatura en Administración de Empresas, CEUTEC.
- Idiomas: Español, Inglés Business (Hablado y Escrito). 6 Niveles en CEUTEC, 4 Niveles en la UNAH, 3 Niveles en la academia Europea

Cursos:

- Coaching y Liderazgo CELAC
- 4 Niveles de Inglés en la UNAH
- 6 Niveles de Inglés de UNITEC
- 3 Niveles en la Academia Europea
- Escuelas de Ventas Emilio Santa María
- Gestión de Quejas CADERN
- Tecnológico de Inglés y Computación
- Trabajo en Equipo INFOP

Competencias y Habilidades:

Orientación a resultados, alcance de objetivos, trabajo bajo presión, capacidad de análisis, empatía, liderazgo; Conocimientos avanzados y buen manejo de los paquetes de Microsoft Office, facilidad de palabra, alto sentido de responsabilidad y compromiso, disponibilidad para viajar y vivir fuera de Tegucigalpa, licencia, vehículo propio, conocimiento de la zona centro, sur, oriente y occidente

Áreas de Interés: Ventas & Administración.