



Cédula: E-8-152706
Permiso laboral vigente.
Teléfono: 6429-6743



luismarquez.panama@yahoo.es



[linkedin.com/in/Luis-márquez-112044ab](https://www.linkedin.com/in/Luis-márquez-112044ab)



@asesoria_ventas

Dirección de habitación:
Vista Hermosa.

Luis Márquez

Poseo amplia experiencia trabajando con negocios B2B y B2C. Liderazgo de equipos de ventas, entrenamiento y desarrollo del personal.

EXPERIENCIA

Interklean de Panamá

Septiembre 2018 – Actualmente

Gerente Nacional de Ventas

- Ventas a gobierno (CSS, MINSA, ACP, Ministerios, otros).
- Ventas corporativas y retail.
- Presupuesto de ventas.
- Cálculo de incentivos.
- Plan de mercadeo y ventas, análisis de competencia.
- Acompañamiento en campo a los Asesores Comerciales, para brindar coaching y apoyo al cierre de ventas.
- Implementación de indicadores de gestión.
- Selección de personal.
- Evaluaciones de desempeño, plan de carrera y plan de reconocimiento del personal de ventas.
- Conferencista.
- Entrenamiento del personal de ventas.

Biomateriales - Panamá

Agosto 2017 – Julio 2018

Gerente Nacional de Ventas

- Ventas off-line y on-line.
- Coordinación del call center.
- Negociación con clientes corporativos gubernamentales y privados.
- Desarrollo de marcas nuevas, estrategias de mercadeo y ventas.
- Acompañamiento en campo a los Asesores Comerciales, para brindar coaching y apoyo al cierre de ventas.
- Implementación de indicadores de gestión, selección de personal.
- Presupuesto de ventas.
- Negociación con proveedores de las diferentes marcas del portafolio.
- Entrenamiento del personal de ventas.

+54 S.A. - Panamá

Diciembre 2014 – Julio 2017

Gerente Administrativo

- Entrenamiento del personal (atención al cliente, como vender mas, software administrativo, otros).
- Implementación de indicadores de gestión.
- Selección de personal.
- Evaluaciones de desempeño y plan de carrera del personal.
- Presupuesto de ventas anual y mensual.
- Negociación con proveedores.
- Manejo de cuentas bancarias, planilla, impuestos.

Competencias:

- Trabajo en equipo.
- Trabajo bajo presión.
- Facilidad de comunicación ante grandes grupos.
- Liderazgo.
- Responsabilidad.
- Compromiso.
- Autoestudio.
- Toma de decisiones.
- Habilidades numéricas.
- Planificación.
- Iniciativa.

Computación:

- MS Word



- MS Power Point



- MS Excel



- MS Outlook



- Gmail



- Zoom - Google Meet



EXPERIENCIA

Pfizer S.A. – Venezuela

Septiembre 1999 – Octubre 2014

Gerente de Ventas

- Negociación con clientes corporativos gubernamentales y privados.
- Acompañamiento en campo a los Representantes de ventas, para brindar coaching y apoyo al cierre de ventas.
- Implementación de indicadores de gestión.
- Selección de personal.
- Evaluaciones de desempeño y plan de carrera del personal de ventas.
- Elaboración del “Plan de Reconocimiento” para el personal de ventas.
- Conferencista.
- Portafolio de productos farmacéuticos de venta libre (consumo masivo) y especializados.
- Elaboración de guías de estudio sobre patologías, medicamentos y conducta de tratamiento.
- Lanzamiento de nuevas marcas.
- Estrategias de ventas y mercadeo.
- Coordinación de eventos propios, nacionales e internacionales (congresos médicos)
- Entrenamiento del personal de ventas.

FORMACION ACADEMICA

Universidad Bicentenaria

2010 - 2012

Maestría en Gerencia de Recursos Humanos.

Universidad Católica del Táchira

1988 - 1993

Licdo. en Informática y Matemática