

ACERCA DE MI

EDAD

42 años

TELÉFONO

62066730

Permiso de Trabajo Vigente Resolucion 8-24416-2019

E-MAIL

jeancarloarguinzones@gmail.com

NACIONALIDAD

Venezuela

ZONA DE RESIDENCIA

Barlovento del Este, Altos de Plaza Tocumen, Ciudad de Panama., Panama, Ciudad Panama

VEHÍCULO:

LICENCIA: Si

EDUCACIÓN

2009

ADM. DE EMPRESAS | ING. COMERCIAL

Master | Magister | Maestria Completa - Venezuela / Universidad Simon Bolivar

Especializacion:

Graduado Maestria en Administracion de Empresas

2007

RECURSOS HUMANOS | RELAC. IND.

Diplomado Completo - Mexico / Universidad Anahuac

Especializacion:

Graduado Diplomado Multicomunicacion en Desarrollo Gerencial

2001

MARKETING | MERCADOTECNIA

Universidad Completa | Graduado -

Venezuela / Universidad Tecnologica del Centro

Especializacion:

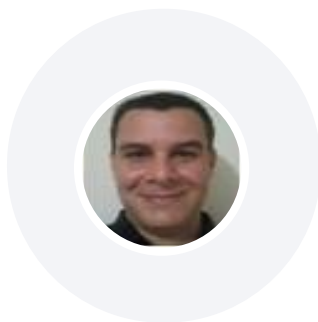
Graduado Licenciado en Ciencias Administrativas y Gerenciales con especialidad Mercadeo

EDUCACIÓN SECUNDARIA:

COMPLETA

OTROS ESTUDIOS

2009



JEAN CARLO JESÚS ARGUINZONES GUTIERREZ

SUB GERENTE DE VENTAS Y JEFE DE SUPERMERCADOS

EXPERIENCIAS LABORALES

SUB GERENTE DE VENTAS Y JEFE DE SUPERMERCADOS

Analista De Mercadeo | Investigacion De Mercados

Avipac Inc

Área De La Empresa: Comercio Mayorista (Intermediac. | Dist.)

Febrero/2020 - A la Fecha | Rango Salarial: \$2401-\$2700

- Responsable de la capacitación continua del personal a cargo (KAM, supervisores, vendedores, mercaderistas de tienda) en cuanto a portafolio de producto, técnicas de venta y manual de ejecución tienda perfecta.

- Optimización de rutas de ventas y matriz de entregas (Recursos utilizados).

- Dar seguimiento estricto a los procesos de Ventas, Ejecución y Entregas, buscando la mayor eficiencia (Asignación de tareas y agendas de trabajo).

- Comunicar a la fuerza de ventas las estrategias y actividades promocionales previamente acordadas con las marcas para cada canal, garantizando una perfecta ejecución de tienda en el tiempo planeado.

- Proveer a la fuerza de ventas con herramientas y materiales para cada actividad programada.

- Dar visibilidad a las marcas con el seguimiento de acciones comerciales de la competencia.

- Administrar el presupuesto para la contratación de (Mercaderistas de tienda propios o terceros, así como los ayudantes de despacho).

- Manejo de planilla (Comisiones o primas de venta, horas extras).

- Responsable de crear un plan de incentivos de frecuencia mensual a la fuerza de ventas y a los mercaderistas de las tiendas.

- Responsable de diseñar e implementar un proceso de gestión, dirigido a construir una mejor relación comercial con las cuentas clave, mayor efectividad de los procesos y manejo de la información.

Beneficios: Comisiones, Pago de celular

SEMINARIO DE TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS

Venezuela

2009

SEMINARIO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Venezuela

2009

SEMINARIO DE ÉTICA EN EL CAMPO PROFESIONAL

Mexico

2008

ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DISTRIBUIDORES

España

2008

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE KEY ACCOUNT MANAGEMENT

España

Otros Beneficios: Mantenimiento de Vehículo

GERENTE DE MERCADEO Y VENTAS (GERENTE COMERCIAL)

Gerente De Mercadeo Y Ventas

Grupo Athanasiadis Ramos

Área De La Empresa: Consumo Masivo (Bebidas | Alimentos)

Abril/2017 - Octubre/2018 | Rango Salarial: \$2401-\$2700

- Responsable de la planificación, ejecución y control del "Business and Marketing Plans".
- Lider del proceso de Sales and Operation Planning.
- Responsable del manejo de los presupuestos del area comercial (Marketing y Ventas).
- A cargo del diseño de estrategias y planes dirigidos a satisfacer los requerimientos de cada una de las marcas y en línea con las necesidades de los canales de comercialización.
- Proponer y desarrollar acciones que permitan optimización en los procesos, el crecimiento del negocio tanto en volumen como en valor, la ganancia de share y de distribución.
- Responsable del lanzamiento de nuevos productos y en la apertura de nuevos mercados.
- Definir lineamientos de ejecución a todo el departamento de ventas y trade marketing.
- Diseñar promociones y materiales al trade.
- 80 personas a cargo.
- Manejo de presupuesto.

Beneficios: Comisiones, Pago de celular, Seguro de vida

GERENTE DE EJECUCIÓN

Gerente De Mercadeo

DICARINA PANAMÁ

Área De La Empresa: Consumo Masivo (Bebidas | Alimentos)

Enero/2016 - Agosto/2016 | Rango Salarial: \$2701-\$3000

- Responsable de la capacitación continua del personal a cargo (KAM, supervisores, vendedores, mercaderistas de tienda) en cuanto a portafolio de producto, técnicas de venta y manual de ejecución tienda perfecta.
- Optimización de rutas de ventas y matriz de entregas (Recursos utilizados).
- Dar seguimiento estricto a los procesos de Ventas, Ejecución y Entregas, buscando la mayor eficiencia (Asignación de tareas y agendas de trabajo).
- Comunicar a la fuerza de ventas las estrategias y actividades promocionales previamente acordadas con las marcas para cada canal, garantizando una perfecta ejecución de tienda en el tiempo planeado.

- Proveer a la fuerza de ventas con herramientas y materiales para cada actividad programada.
- Dar visibilidad a las marcas con el seguimiento de acciones comerciales de la competencia.
- Administrar el presupuesto para la contratación de (Mercaderistas de tienda propios o terceros, así como los ayudantes de despacho).
- Manejo de planilla (Comisiones o primas de venta, horas extras).
- Responsable de crear un plan de incentivos de frecuencia mensual a la fuerza de ventas y a los mercaderistas de las tiendas.
- Responsable de diseñar e implementar un proceso de gestión, dirigido a construir una mejor relación comercial con las cuentas clave, mayor efectividad de los procesos y manejo de la información.

Beneficios: Comisiones, Otros, Pago de celular

Otros Beneficios: Pago de gasolina, Pago por mantenimiento de vehiculo

GERENTE NACIONAL CUENTAS CLAVES (CANAL MODERNO - UTT CHANNEL)

Gerente De Cuentas Claves

Kellogg Company

Área De La Empresa: Consumo Masivo (Bebidas | Alimentos)

Octubre/2011 - Noviembre/2015 | Rango Salarial: \$4801-\$5100

- Diseñar estrategias y planes comerciales para el canal Moderno.
- Diseñar e implementar un Plan Anual Comercial por cuenta clave.
- A cargo de procesar la información de mercado "Inteligencia de mercado" (Comportamiento de las categorías en Volumen y Valor/ tendencias de mercado y oportunidades de negocio)
- Responsable del manejo de espacios (CATMAN)
- Responsable del desarrollo y ejecución del Material POP
- Control y Administración de la inversión por cliente (Trade Allowances / Trade Promotion) logrando la rentabilidad esperada por la compañía.
- Seguimiento al Scorecard (KPI's).
- 100 personas a cargo
- Manejaba un presupuesto

Beneficios: Pago de estudios, Vehiculo de la empresa, Bonos, Comisiones, Cuota de alimentacion

Otros Beneficios: Paquete anual de acciones de la empresa, Seguro medico hospitalario, Pago de celular

GERENTE NACIONAL DE DISTRIBUIDORES Y MAYOREO (CANAL TRADICIONAL - DTT CHANNEL)

Gerente De Ventas

Kellogg Company

Área De La Empresa: Consumo Masivo (Bebidas | Alimentos)

Junio/2005 - Septiembre/2011 | Rango Salarial: \$3901-\$4200

- Diseñar las estrategias de distribución en canal tradicional.
- Desarrollar y seleccionar la red de distribución, mediante distribuidores terceros.
- Establecer los procesos y procedimientos, a seguir por los distribuidores para su ejecución y continua evaluación.
- Desarrollar entrenamientos y mecanismos para potenciar y alinear la fuerza de venta indirecta.
- 100 personas a cargo
- Manejaba un presupuesto

Beneficios: Bonos, Comisiones, Cuota de alimentacion, Pago de estudios, Vehiculo de la empresa

Otros Beneficios:Paquete anual de acciones de la empresa, Seguro medico hospitalario, Pago de celular

IDIOMAS

Inglés - Intermedio

Español - Nativo

HABILIDADES TÉCNICAS

Access - Avanzado

Oracle - Avanzado

Manejo de Aplicacion SAP - Avanzado

Excel - Avanzado

Power Point - Avanzado

Word - Avanzado