

## 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:

Si

### LICENCIA:

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:

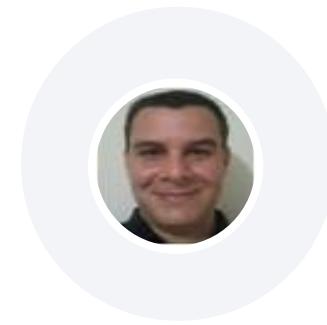
Graduado Licenciado en Ciencias Administrativas y Gerenciales con especialidad Mercadeo

## 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****ESTRÁTÉGICAS**

Venezuela

2009

**SEMINARIO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

Venezuela

2009

**SEMINARIO DE ÉTICA EN EL CAMPO PROFESIONAL**

Mexico

2008

**ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR DISTRIBUIDORES**

España

2008

**GESTIÓN ESTRÁTÉGICA 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”.

- Líder del proceso de Sales and Operation Planning.

- Responsable del manejo de los presupuestos del área 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 vehículo

#### **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, Vehículo de la empresa, Bonos, Comisiones, Cuota de alimentación

**Otros Beneficios:** Paquete anual de acciones de la empresa, Seguro médico 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

---

Ingles - Intermedio

Español - Nativo

## HABILIDADES TÉCNICAS

---

Access - Avanzado

Oracle - Avanzado

Manejo de Aplicacion SAP - Avanzado

Excel - Avanzado

Power Point - Avanzado

Word - Avanzado