

# EDWIN DARINEL VALENZUELA CARDENAS

Supervisor de ventas



## Perfil

Email  
Esvinvalenzuela94@gmail.com

Teléfono  
4769-4853 \*\* 5515-1926 \*\* 3817-5491

## Habilidades

Liderazgo	★★★★★★
Desarrollo comercial	★★★★★★
Proactividad	★★★★★★
Planificación de ventas	★★★★★★
Gestión de personal	★★★★★★
Técnicas de negociación	★★★★★★
Profesionalidad y organización	★★★★★★
Liderazgo y carisma	★★★★★★
Venta directa y cruzada	★★★★★
Pensamiento crítico	★★★★★
Excelente comunicación	★★★★★★
Persuasión y negociación	★★★★★★

Profesional con una experiencia de más de 5 años y excelentes dotes para liderar y consolidar empresas en el sector de CONSUMO MASIVO. Conocimientos especializados para identificar oportunidades de negocio, optimizar procesos y maximizar la rentabilidad. Capaz de mantener motivado al personal a cargo para sacar lo mejor de cada empleado Y asumir responsabilidades y tomar decisiones con solvencia moral y ética profesional. Con óptimas habilidades para fomentar las relaciones con los clientes mediante una comunicación orientada a garantizar su fidelización. Busco desarrollarme profesionalmente.

## Experiencia

2021-11 - 2022- 10	<b>Supervisor de ventas</b> <i>DISAR S.A. , Suchitepequez - Retalhuleu - San Marcos</i> <ul style="list-style-type: none"><li>* Liderar al equipo de ventas hacia los objetivos propuestos por la empresa, midiendo la rentabilidad de las rutas con un constante crecimiento horizontal y vertical, en la zona asignada.</li><li>* Maximización del volumen y beneficios de ventas con herramientas adecuadas para alcanzar los objetivos y KPI.</li><li>* Propuesta de incentivos y controles mensuales de rendimiento y ventas individuales y por equipo.</li><li>* Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de una cultura de alto rendimiento a través de la motivación y el coaching.</li><li>* Identificación de los puntos fuertes y débiles en las estrategias utilizadas, y propuesta de mejoras.</li><li>* Clasificación de los clientes potenciales según diferentes criterios.</li><li>* Establecimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos consensuados por la compañía.</li><li>* Realización de inventarios en ruta y solución de conflictos.</li><li>* Capacitación al equipo de trabajo como retroalimentación de sus funciones y obligaciones.</li></ul>
2021-03 - 2021-11	<b>Supervisor de ventas</b> <i>GAS METROPOLITANO S.A., Escuintla, Suchitepequez.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>* Liderar al equipo de ventas hacia los objetivos, con la mejor calidad de servicio al cliente y creciendo la rentabilidad hacia la empresa. Manejo de KPIS, resolución de conflictos.</li><li>* Desarrollando estrategias de venta y marketing, para el constante crecimiento de la empresa y el área bajo mi cargo.</li><li>* Desarrollo de nuevos puntos de venta, apertura de rutas, captación de clientes potenciales, capacitaciones al recurso humano, desarrollando un ambiente laboral agradable y un mejor desarrollo de las funciones de todo el equipo de ventas. Inventarios en ruta, liquidación de ventas, control administrativos y inventario de activos asignados.</li><li>* Supervisión de los stocks disponibles en tienda a través de inventarios periódicos.</li><li>* Control del orden y la limpieza de las tiendas y puntos de venta mediante visitas regulares.</li><li>* Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de una cultura de alto rendimiento a través de la motivación y el coaching.</li></ul>
2018-02 - 2021-03	<b>Vendedor a detalle</b> <i>DINANT DE GUATEMALA S.A. , Retalhuleu - Suchitepequez.</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Venta directa de productos dentro de la ruta asignada.</li><li>• Entrega, acomodo, cobranza y conteo de la mercancía al recibirla y entregarla.</li><li>• Realización de toda la ruta de clientes, sin excepción alguna en tiempo y forma.</li><li>• Mantenimiento del vehículo de reparto para asegurar su perfecto</li></ul>

Consecución de metas	★★★★★
Búsqueda de oportunidades	★★★★★
Perfil resolutivo	★★★★★
Visión para los negocios	★★★★★

# Idiomas

INGLÉS 

funcionamiento.

- Encuestas a clientes para evaluar sus necesidades y poder darles un mejor servicio.
- Reconocimiento a los clientes de más volumen para que sigan comprando la marca.
- Registro de la mercancía entregada y vendida, así como de las devoluciones o cambios de la misma.
- Gestión de las quejas y devoluciones que tengan los clientes.
- Revisión de los niveles de unidad antes de salir a ruta y mantenimiento del libro de trabajo.
- Captación y fidelización de clientes por medio de una excelente atención y comunicación efectiva.
- Asistencia al cliente en la selección de productos y servicios, y durante el proceso de compra.
- Colaboración con el resto del equipo para la búsqueda y aplicación de soluciones y estrategias de venta innovadoras.
- Interacción con cuentas problemáticas y colaboración en la creación de relaciones duraderas con la clientela.
- Organización y presentación atractiva de los productos ofrecidos en la tienda.
- Comunicación con clientes para comprender mejor sus necesidades y recomendar soluciones adecuadas a sus problemas.
- Apoyo en labores administrativas generales, como generación de facturas y actualización de inventarios.
- Gestión de devoluciones, reclamos o cambios de productos y servicios.

2017-02  
- 2017-10

### Vendedor a detalle

INDUSTRIAS LÁCTEAS S.A., Retalhuleu, Suchitepequez,  
Escuintla. San Marcos..

- Venta directa de productos dentro de la ruta asignada.
- Entrega, acomodo, cobranza y conteo de la mercancía al recibirla y entregarla.
- Realización de toda la ruta de clientes, sin excepción alguna en tiempo y forma.
- Reconocimiento a los clientes de más volumen para que sigan comprando la marca.
- Registro de la mercancía entregada y vendida, así como de las devoluciones o cambios de la misma.
- Mantenimiento del vehículo de reparto para asegurar su perfecto funcionamiento.
- Encuestas a clientes para evaluar sus necesidades y poder darles un mejor servicio.
- Gestión de las quejas y devoluciones que tengan los clientes.
- Revisión de los niveles de unidad antes de salir a ruta y mantenimiento del libro de trabajo.
- Gestión de devoluciones, reclamos o cambios de productos y servicios.
- Captación y fidelización de clientes por medio de una excelente atención y comunicación efectiva.
- Demostración de productos in situ para resaltar sus cualidades y responder las preguntas de los clientes.
- Interacción con cuentas problemáticas y colaboración en la creación de relaciones duraderas con la clientela.
- Apoyo en labores administrativas generales, como generación de facturas y actualización de inventarios.
- Asistencia al cliente en la selección de productos y servicios, y durante el proceso de compra.

- Comunicación con clientes para comprender mejor sus necesidades y recomendar soluciones adecuadas a sus problemas.
- Colaboración con el resto del equipo para la búsqueda y aplicación de soluciones y estrategias de venta innovadoras.
- Organización y presentación atractiva de los productos ofrecidos en la tienda.

---

## Educación

---

2018-02 - actualmente	<b>LICENCIATURA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. , DÉCIMO SEMESTRE.</b> <i>UNIVERSIDAD DE OCCIDENTE , SUCHITEPEQUEZ</i>
2011-01 - 2013-02	<b>MAESTRO DE EDUCACIÓN PRIMARIA , CIERRE DE DIVERSIFICADO</b> <i>COLEGIO PRIVADO MIXTO “ROSARIO”, SUCHITEPEQUEZ</i>
2007-01 - 2009-11	<b>EDUCACIÓN BÁSICO, DIPLOMA DE BASICO</b> <i>Instituto Julio César Mendez Montenegro, Suchitepequez.</i>
2001-01 - 2006-11	<b>NIVEL PRIMARIO, DIPLOMA DE PRIMARIA</b> <i>Escuela Oficial Urbana Mixta “12 de Octubre”, Mazatenango</i>

---

## Cursos

---

2022-07	<b>Curso de Microsoft Excel : PRINCIPIANTE</b>
2022-07	<b>Curso de Microsoft Excel : INTERMEDIO</b>

---

## Certificados

---

2022-06	<b>PROFESIONAL DE VENTAS</b>
2022-06	<b>GERENTE COMERCIAL B2C</b>
2021-09	<b>ESPECIALISTA EN MARKETING Y VENTAS</b>

---

## Referencias

---

### ERICK RACANCOJ

*PREVENTISTA MERCADO ABIERTO, DISAR SA. Tel. 4114 9035*

### Elida Herrera

*Supervisora de Supermercados., Dinant de Guatemala SA. Tel. 5115-8307*

### Jorge Barrios

*Supervisor de Ventas, Industrias La Popular SA Tel. 5923-2718*