

# 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

### Supervisor de ventas

*DISAR S.A. , Suchitepequez - Retalhuleu - San Marcos*

- \* 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.
- \* Maximización del volumen y beneficios de ventas con herramientas adecuadas para alcanzar los objetivos y KPI.
- \* Propuesta de incentivos y controles mensuales de rendimiento y ventas individuales y por equipo.
- \* Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de una cultura de alto rendimiento a través de la motivación y el coaching.
- \* Identificación de los puntos fuertes y débiles en las estrategias utilizadas, y propuesta de mejoras.
- \* Clasificación de los clientes potenciales según diferentes criterios.
- \* Establecimiento de los objetivos cualitativos y cuantitativos consensuados por la compañía.
- \* Realización de inventarios en ruta y solución de conflictos.
- \* Capacitación al equipo de trabajo como retroalimentación de sus funciones y obligaciones.

2021-03

- 2021-11

### Supervisor de ventas

*GAS METROPOLITANO S.A., Escuintla, Suchitepequez.*

- \* 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.
- \* Desarrollando estrategias de venta y marketing, para el constante crecimiento de la empresa y el área bajo mi cargo.
- \* 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.
- \* Supervisión de los stocks disponibles en tienda a través de inventarios periódicos.
- \* Control del orden y la limpieza de las tiendas y puntos de venta mediante visitas regulares.
- \* Desarrollo del equipo de trabajo y fomento de una cultura de alto rendimiento a través de la motivación y el coaching.

2018-02

- 2021-03

### Vendedor a detalle

*DINANT DE GUATEMALA S.A. , Retalhuleu - Suchitepequez.*

- 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.
- Mantenimiento del vehículo de reparto para asegurar su perfecto

Consecución de metas	
Búsqueda de oportunidades	
Perfil resolutivo	
Visión para los negocios	
<b>Idiomas</b>	

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 Méndez 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*