

Cesar Ricardo Moncada Fonseca
001-100780-0031J
Esquipulas, Residencial Michellangelo N.56
Cel:505-88878661/Casa: 505-22250247



Objetivos:

1. Asesorar empresas y personas, así como identificar las necesidades del mercado para mantener los servicios existentes bien posicionados.
2. Adaptarme a las necesidades de los clientes, dar respuesta inmediata y de esta manera establecer relaciones de confianza y a largo plazo.
3. Dar lo mejor de mí a la empresa a la cual le brinde mis servicios, generar el 120% en productividad y fortalecer mis áreas de oportunidad.

Experiencia Laboral:

Gerente Comercial- Jaime Compra Technology

Rubro Ventas- Tecnología

Motivo de Retiro: Inestabilidad del país-Trabajo Temporal

Enero 2020- Abril 2020

Actividades y Logros Realizados

- Establecer e implementar estrategias para desarrollar nuevos negocios, fidelizar la cartera de clientes de la empresa, y gestionar en forma eficiente las operaciones vinculadas a los productos y servicios, con el fin de asegurar el cumplimiento de las metas comerciales del negocio, y los niveles de servicio comprometido con los clientes.

Principales funciones:

1. Elaborar propuestas comerciales en base al análisis del mercado y la competencia, define e implementa acciones para desarrollar nuevos negocios, asegurando márgenes rentables para la empresa.
2. Establecer estrategias de fidelización de la cartera, asegurando brindar un servicio personalizado y ajustado a la necesidad específica de cada cliente.
3. Monitorear permanente la calidad de servicio y el nivel de satisfacción de los clientes, efectúa visitas periódicas con el fin de estar actualizado en sus necesidades, y detectar nuevas oportunidades de negocio.
4. Gestionar y coordina las operaciones asociadas a los productos y servicios que comercializa la empresa, asegurando cumplir con los estándares de calidad y tiempo comprometido con clientes, y la optimización de los recursos de la empresa.
5. Llevar control y seguimiento permanente de los indicadores de gestión de las áreas, elabora informes de gestión para gerencia.
6. Gestionar la infraestructura y los recursos que serán requeridos por su equipo para concretar las metas comerciales y las operaciones asociadas a los productos y servicios.
7. Elaborar, seguimiento y ejecución del plan de negocios.
8. Coordinar actividades de Promoción y Publicidad.
9. Supervisar las rutas de comercialización y distribución.
10. Planifica, organiza, dirige, controla y coordina las actividades de comercialización.
11. Vela por el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional e internacional.
12. Investiga y prevé la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa.

Gerente Comercial-Cooperativa Hibiscus RL

Rubro Ventas- Consumo Masivo

Motivo de Retiro: Inestabilidad del país-Trabajo Temporal

Julio 2019- Noviembre 2019

Actividades y Logros Realizados

1. Planifica, organiza, dirige, controla y coordina las actividades de comercialización.
2. Vela por el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional e internacional.
3. Investiga y prevé la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa.
4. Elabora el presupuesto anual de la Gerencia Comercial y controla su ejecución.
5. Verifica y supervisa procesos de facturación de la empresa.
6. Brinda información a los clientes sobre los diferentes productos que elabora la empresa.
7. Elaboración, seguimiento y ejecución del plan de negocios.
8. Coordina actividades de Promoción y Publicidad.
9. Coordina actividades de ferias expositivas con entidades afines.
10. Supervisa las rutas de comercialización.
11. Coordina acciones de comercialización con Responsable de Ventas.
12. Elabora proyecciones de ventas y fijación de metas de acuerdo a los objetivos.
13. Responde al resguardo de la marca de los productos y de sus registros de marcas con las autoridades competentes.
14. Desarrollo de imagen corporativa y marca.
15. Garantiza el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.
16. Garantiza el análisis y estructuración de precios.
17. Elaboración de instrumentos y formatos que ayuden al desempeño del proceso.
18. Brinda seguimiento y retroalimentación a la base de datos de clientes.
19. Participa en los procesos comerciales con clientes institucionales y potenciales, ruedas de negocios y ferias.
20. Realiza las funciones de vocero autorizado de la empresa ante los medios de comunicación, con la autorización del Presidente, generando opiniones favorables para el desarrollo de la empresa.
21. Garantiza la divulgación y representación de la marca en medios de comunicación nacional e internacional.
22. Promueve actividades de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y Ambiental.
23. Es responsable de la investigación de mercados para productos actuales y potenciales.

Gerente Comercial- Ray Nicaragua

Rubro Ventas- Tecnología

Motivo de Retiro: Inestabilidad del país

Julio 2018- Febrero 2019

Actividades y Logros Realizados

- Diseño de Estrategias
- Presupuesto de Afiliaciones y Monitoreo
- Desarrollo de Productos y Servicios
- Planificación
- Proyectos de expansión
- Promociones, Activaciones, Ofertas
- Estadísticas y Análisis
- Diseño de indicadores claves
- Dirección de Afiliaciones (Corporativas, Masivas, Afiliados, Usuarios)
- Proyecciones de Ventas y Presupuesto
- Planes de ventas
- Modelo de negocios (Afiliaciones-Ventas)
- Modelo de precios
- Esquema de bonificación (Bono)
- Metas de Ventas
- Alianzas comerciales
- Diseño de procesos y sistema de ventas
- Análisis estadísticos
- Investigación de mercado
- Plan de fidelización
- Programa de incentivos

Posicionar a la empresa a nivel nacional, crecimiento de afiliados y usuarios de la app

Key Account Manager- encuentra24.com

Rubro Publicidad y Ventas

Motivo de Retiro: Inestabilidad del país

Septiembre 2017- Julio 2018

Actividades y Logros Realizados

- Elaboración y presentación de business cases para aprobación de proyectos
- Participación en grupos de trabajos para la consecución de mejoras en procesos y funciones de áreas.
- Prospección y Seguimiento de Clientes.
- Análisis de la competencia.
- Aumento de facturación en clientes existentes.
- Generar nuevos tratos de desarrollo para bienes raíces que se centra en proyectos plurifamiliares y el análisis del mercado de bienes raíces y venta de vehículos nuevos y usados.

Ejecutivo de Cuentas Corporativas -Yota de Nicaragua S.A

Rubro: Telecomunicaciones

Motivo de Retiro: Crecimiento Personal y Salarial

Julio 2015-Mayo 2017

Actividades y Logros Realizados

- Creación e Implementación de estrategias de ventas.
- Negociaciones con clientes de alto valor.
- Aseguramiento de indicadores de medición de desempeño: incremento en la facturación de cartera global, fidelización de clientes existentes, control de bajas, visitas efectivas a clientes.
- Elaboración y presentación de business cases para aprobación de proyectos
- Participación en grupos de trabajos para la consecución de mejoras en procesos y funciones de áreas.
- Prospección y Seguimiento de Clientes.
- Análisis de negocio.
- Análisis de la competencia
- Aumento de facturación en clientes existentes.
- Elaboración, presentación de planes semanales, mensuales.
- Atención Post Venta.
- Análisis de la Competencia Fortalezas Oportunidades Debilidades y Amenazas.

Mejor Vendedor del Cuatrimestre Yota de Nicaragua/Enero-Abril 2016-2017

Expositor Yota de Nicaragua en Expo Internet, Mayo 2016

Expositor Yota de Nicaragua en 3era Feria Ferretera Internacional, Abril 2016

Coordinador de Ventas y Mercadeo -Hdi Tracking S.A

Rubro Telecomunicaciones

Motivo de Retiro: Estudios

Noviembre 2011-Enero 2014

Actividades y Logros Realizados

- Gestión, creación y control de las actividades de ventas corporativas de la empresa (ventas y socios de ventas).
- Coordinación de todas las actividades de ventas corporativas con la comercialización (publicidad y marketing: implementación de anuncios de la campaña, aplicación, análisis, programas de lealtad de los socios, vendedores de co-promoción).
- Construcción y gestión del equipo de ventas y socios (plan de rendimiento de las ventas, los fracasos, el rango, las normas de desempeño, calidad de servicio, los planes personales de los funcionarios y socios).
- Análisis del mercado
- Vigilancia de las tendencias de las ventas.

Ejecutivo de Negocios -Movistar Telefonica S.A.

Rubro: Telecomunicaciones

Motivo de Retiro: Arto 45

Diciembre 2009-Ocutbre 2011

Actividades y Logros Realizados

1. Prospección de Clientes.
2. Realización y presentación de Ofertas.
3. Cierres de Ventas.
5. Aumento de facturación en clientes existentes.
6. Atención a casos de clientes existentes.
7. Asesoría de nuevas empresas en lo que se refiere a telecomunicación corporativa.
8. Desarrollo de estrategias de Marca y Venta.

Vendedor del Mes Telefónica Movistar, Febrero 2011

Partner Expositor Tecno Forum,Febrero 2011

Vendedor del Mes Telefónica Movistar,Marzo 2011

Vendedor del Mes Telefónica Movistar,Abril 2011

Vendedor del Mes Telefónica Movistar,Junio 2011

Vendedor del Mes Telefónica Movistar,Agosto 2011

Vendedor del Mes Telefónica Movistar, Septiembre 2011

Vendedor del Mes de Telefonica Movistar, Octubre 2011

2do lugar Nacional premios Blackberry Junio,2011

Ejecutivo de Ventas -Grupo Q Nicaragua S.A.

Rubro Venta de Vehículos

Motivo de Retiro: Emprendimiento de Negocio

Nov 2007 a Abril 2008

Actividades y Logros Realizados

1. Prospección de Clientes.
2. Realización y presentación de Ofertas.
3. Cierres exitosos de Venta.

Asesor de Inversiones -Citius Real State S.A.

Rubro Bienes Raíces

Motivo de Retiro: Decisión Propia

Diciembre 2005-Ocutbre 2006

Actividades y Logros Realizados

Generar nuevos tratos de desarrollo para una empresa de bienes raíces que se centra en proyectos plurifamiliares y el análisis del mercado de bienes raíces.

Asesorar al cliente tanto en la venta y compra de su futura propiedad
Seguimiento y Visitas

Gerente de Ventas y Mercadeo -AMC Active Models Co

Rubro Eventos Mercadeo y Publicidad

Motivo de Retiro: Estudios

Mayo 2008-Agosto 2014

Actividades y Logros Realizados

- Desarrollo de plan estratégico de la empresa a corto y mediano plazo.
- Diseño y administración de presupuesto anual.
- Análisis de la Competencia.
- Coordinación de gestión de mercadeo y ventas de servicios de eventos.

Formación Académica

- MAESTRÍA EN DIRECCION COMERCIAL Y MARKETING - EUDE BUSINESS SCHOOL, MADRID 2014-2017(Cursando En Línea finalizado)
- Estudiante de programa Ejecutivo de Gestión del Deporte - Universidad de Costa Rica 2020
- Licenciatura en Administración de Empresas -Universidad Americana, Managua Nicaragua 2005
- Bachillerato - Colegio Hispano Nicaragüense, Managua Nicaragua 1999

Otros Estudios

- Capacitación en técnicas de publicidad en línea y redes sociales-encuentra24.com
- Capacitación Equipos de Redes Ubiquiti Mikrotic- Condor Comunicaciones
- Capacitación de Cámaras de Seguridad Axis Hikvision Ubiquiti- Condor Comunicaciones
- Capacitación en Dispositivos Yota Air/Yota Nano/Yota Exo- Yota de Nicaragua
- Capacitación en Radio Enlace Fibra Óptica- Yota de Nicaragua
- Capacitación en Atención Al cliente y NeuroMarketing - Yota de Nicaragua
- Seminario y Clínica de Ventas- Yota de Nicaragua
- Evento del Project Management Institute- AGP/UCA
- Capacitación terminales Samsung-Samsung
- Capacitación en Banca de Inversión-Statetrust Group
- Capacitación en Banca Comercial -Statetrust Group
- Seminario y Clínica de Ventas-Telefónica Movistar
- Capacitación E1 de Voz, Infointernet,IP Corporativo
- Capacitación en Terminales Nokia, Iphone y Blackberry-Telefónica Movistar
- Capacitación en Atención y Servicio al Cliente-Telefónica Movistar
- Capacitación en montaje de eventos BTL y ATL-Active Models Co/Amarome Solutions
- Seminario de ventas, “Q Atento” - Grupo Q - Hotel Ticomo
- Curso de Psicología aplicada en las ventas-IADE UAM
- Técnica de Ventas - Grupo Q Nicaragua
- Seminario “Cómo manejar los estados financieros” - Cetae.
- Seminario “La Magia de las Ventas” - Fito Corp.
- Clínica de Ventas - Citius S.A.

Idiomas

- Inglés Intermedio en Centro Cultural Nicaraguense Norteamericano.

Tecnologías

- Competencia en uso de software de oficina y herramientas digitales de comunicación: word, excell, powerpoint, outlook.

Hobbies

- Leer
- Practicar Futbol
- Ver Deportes
- Tiempo con la familia
- Deportes extremos

Clubes e instituciones de Servicio

- Servicio en casa hogar san pedro claver
- Club de Futbol Nahuatl(Patrocinador-Tecnico/Jugador)

Intereses a realizar a corto y/o mediano plazo

- Adquirir y comprar Casa
- Concluir con reconocimientos Curso Ejecutivo de Gestión del Deporte