Nombres y Apellidos

FOTO

Dirección domicilio

Quito – Ecuador

Teléfonos: casa / celular

e-mail:

C.I.

Fecha nacimiento:

**objetivo**

Ejemplo: Vincularme a una empresa multinacional que me permita enriquecer y compartir mis conocimientos con el fin de obtener un sólido crecimiento profesional; basándose en el desempeño de una gestión estratégica que favorezca el desarrollo de la empresa.

**Educacion**

* **Diplomado o Maestría:** (Indicar si es Diplomado o Maestría, presencial o a distancia) Tecnológico Monterrey (on line) Ecuador – MBA especialización Marketing. Agosto 2004 agosto 2006.
* **Instrucción Superior:** “Universidad Central del Ecuador” – Ingeniero Comercial. Agosto 1998 agosto 2003.
* **Instrucción Secundaria:** “Colegio La Salle” - Bachiller en Ciencias Físico-Matemático. Julio 1990

**Experiencia favor eliminar los parentesis al momento de llenar la informacion**

11 – 2003 / Presente

**NOMBRE DE LA EMPRESA**

(Actividad Comercial de la Empresa) INDUSTRIAL

(Posición Actual)

Reporta a: (Nombre y cargo de la persona)

Le Reportan: (nombre y cargo de reportes directos)

Responsable de: (los escritos a continuación son ejemplos)

* Definición e implementación de la estrategia comercial de las marcas de la compañía.
* Maximizar ventas, presencia y rentabilidad de las marcas, mediante el desarrollo de planes por Distribuidor para lograr la construcción de marca y lograr los objetivos de crecimiento.
* Administrar las ventas con los distribuidores actuales y potenciales.
* Responsable por la definición e implementación de la estrategia comercial de las marcas de la compañía. Desde Octubre 2003.

Logros Relevantes: (que hayan aportado cualitativa o cuantitativamente al desarrollo de la empresa)

* Incremento en ventas totales en cajas de 20.606 en el años 2002 a 37.081 en el año 2004.
* Incremento de rentabilidad en miles de dólares de US$ 4.50 en el año 2002 a US$9.30 en el año 2004.
* Lanzamientos de marcas como Flash y Oro Azul.

Motivo del Cambio: (Ser especifico en sus motivos de salida)

* Desavenencias con jefes.
* Mejor oferta económica y/o profesional.
* Mayores retos.
* Incrementar conocimientos de otros sectores o industrias.
* Otros

09 – 1998 / 10 – 2003

**NOMBRE DE LA EMPRESA**

(Actividad comercial de la empresa)

 (Posición)

Reportaba a: (Nombre y Cargo)

Le reportaban: (nombre y cargos de reportes directos)

Responsable de:

* Desarrollar la estrategia de Mercadeo de la compañía.
* Ejecutar los planes de Mercadeo en Aruba.
* Seguimiento y control de la estrategia.
* Implementar las actividades On Trade y Off Trade.
* Desarrollo de planes comerciales para incrementar la Visibilidad de las Marcas en puntos de venta tanto Off como On Trade.
* Desarrollar planes comerciales específicos para altas temporadas.

Logros Relevantes: (que hayan aportado cualitativa o cuantitativamente al desarrollo de la empresa)

* Reducción de costos superiores al 60% en contratación de eventos.
* Implementación de 30.000 eventos en un año fiscal.
* Desarrollar un programa de Visibilidad en el On y off trade que incremento las ventas de la compañía en 5% en los lugares establecidos.
* Implementar un plan de reclutamiento de establecimientos, logrando 30 nuevos lugares de venta (incremento la base de datos en 100%).

Motivo del Cambio: (Ser especifico en sus motivos de salida)

* Desavenencias con jefes.
* Mejor oferta económica y/o profesional.
* Mayores retos.
* Incrementar conocimientos de otros sectores o industrias.
* Otros

1996 / 09 – 1998

**NOMBRE DE LA EMPRESA**

(Actividad comercial de la empresa)

(Posicion)

Reportaba a: (Nombre y Cargo)

Le reportaban: (nombre y cargo de reportes directos)

Responsable de:

* Desarrollar estrategias comerciales.
* Administrar ventas a través de los distribuidores.
* Manejar de ventas directas.
* Negociar con lugares de consumo actividades de Trade Marketing.
* Impulsar la venta de los productos.
* Organizar logística de los diversos eventos.
* Manejar el área de Trade Marketing para la Costa Atlántica.
* Seleccionar y capacitar las impulsadoras (modelos).

Logros Relevantes: (que hayan aportado cualitativa o cuantitativamente al desarrollo de la empresa)

* Consolidación de un grupo de Distribuidores (Los 4 más grandes).
* 100 % de Incremento en las ventas durante 8 meses.
* Exitoso lanzamiento de la marca Pal Buy en la costa atlántica.
* Codificación de las marcas en el 100% de las cadenas de supermercados.

Motivo del Cambio: (Ser especifico en sus motivos de salida)

* Desavenencias con jefes.
* Mejor oferta económica y/o profesional.
* Mayores retos.
* Incrementar conocimientos de otros sectores o industrias.
* Otros.

**DESCRIBIR TODA LA EXPERIENCIA LABORAL NECESARIA EN EL MISMO FORMATO INDICADO EN LAS LÍNEAS PRECEDENTES**

|  |
| --- |
| **ACTIVIDADES Y LOGROS EXTRACURRICULARES**  |
|  | * Ganador Nacional y Regional de Representantes de Ventas 2003.
* Pre-Candidato a la Vicepresidencia del Consejo Estudiantil
* Miembro de la Cámara de Comercio
* Miembro del Club
 |
| **REFERENCIAS PERSONALES** |
|  | * José Jiménez – Gerente XXX Teléfonos: (celular) (oficina)
* José Jiménez – Gerente XXX Teléfonos:
* José Jiménez – Gerente XXX Teléfonos:
 |

FECHA:

**MÍNIMA ASPIRACION SALARIAL BRUTA: ES REQUERIMIENTO FUNDAMENTAL**