








## CONTACTO

-  Eucalipto 281 int. 2, 45135, Zapopan
-  3334615517
-  Pabloalejandroespinoza1@gmail.com
-  22/07/1922
-  Soltero

## APTITUDES

- Mapas de territorios
- Territorio de ventas
- Habilidades de negociación
- Liderazgo
- Atención al Cliente
- Coaching
- Ventas
- Redes Sociales
- Cierres de Venta
- Cambaceo
- Venta en Puntos de Venta
- Experiencia en Sistemas 3,5,8
- Motivador
- Enfoque proactivo hacia la solución de problemas

## IDIOMAS

**Español:** Idioma nativo

**Inglés:**  B2  
Intermedio alto

# Pablo Alejandro Espinoza Hernandez

## RESUMEN PROFESIONAL

*Me considero una persona extrovertida, muy optimista y siempre enfocado en mis metas hasta lograr conseguir las, una persona con buena capacidad de relacionarse, de escuchar y sobre todo aprender, me pongo objetivos muy altos y de esta misma forma logro contagiar a las demás personas a lograr sus metas, soy un vendedor nato por naturaleza, me gusta sentirme reconocido y contribuir a que todos crezcamos tanto como empleados y como empresa.*

## HISTORIAL LABORAL

**Jefe de Territorio** 01/2020 - 10/2022

**Totalplay** - Zapopan, JAL

Buscar incrementar las ventas en el Distrito utilizando herramientas de Marketing a través de Redes Sociales, así como tener presencia en campo realizando Cambaceo y atacando las Diferentes zonas del Territorio ayudando a lograr la penetración en los Diferentes Cluster, Elaborar plan de trabajo semanal y fijar puntos de Ventas dispersos en el Territorio, así como Buscar cotos o Fraccionamientos en donde Totalplay no cuente con presencia para poder incrementar la suma de ventas, Fijar cuotas de ventas a los Distribuidores y cumplirlas.

- Atención al cliente asegurando un servicio de calidad.
- Supervisión y planificación de las tareas desempeñadas por el equipo de trabajo.
- Detección y resolución eficiente de incidencias.
- Búsqueda de nuevos clientes e incremento demostrable del número de ventas.

**Coordinador de Trade Marketing**

01/2019 - 12/2019

**Embotelladora Aga** - Zapopan, JAL

Elaborar un plan de trabajo en el cual la marca pueda consolidarse como una de las mejores en el mercado, asistir a eventos para generar impacto en los consumidores, dar a conocer la marca por medio del mercadeo en las tiendas de autoservicio, incentivar los productos por medio de degustaciones, promover la marca en eventos, festivales, ferias, o eventos deportivos, generar exposición a través del marketing, así como buscar soluciones para atraer clientes nuevos.

- Cumplimiento de normas y procedimientos establecidos por la compañía.
- Búsqueda de nuevos clientes e incremento demostrable del número de ventas.

## FORMACIÓN

**Licenciatura en Negocios Internacionales:** Negociaciones, 2020

**Universidad UNE Tesistan** - Zapopan, JAL

## ACTIVIDADES Y MÉRITOS

- Curso de Venta: Vendele a la Mente y no a la Gente
- Cursos de Liderazgo: Conviértete de Jefe a Líder