

Currículo



Victor Hugo Muñoz Contreras

Fecha de nacimiento **7/08/1980**

Masculino

Ciudad : **Salamanca**

Estado : **Guanajuato**

País : **México**

Correo : victormunoz31@hotmail.com

Teléfono: 4731632756

EXPERIENCIA LABORAL

Tengo experiencia en ventas en diferentes giros. tanto alimentos como industrial, A lo largo de 20 años he adquirido la experiencia y la capacitación en varias empresas que me han dado la oportunidad de trabajar con ellos. Y así aprovechar el conocimiento y la capacitación otorgada para un excelente desempeño.

En mi experiencia en estos años he podido abrir mercado prospectando clientes nuevos en zonas donde no se tenían clientes en los segmentos a detalle, logrando realizar una ruta de venta con la cantidad de clientes requeridos por la empresa. Llegando a lograr los objetivos y metas

También tengo la experiencia en el área ferretera en la cual aparte de mantener los clientes activos. Logrando hacer clientes nuevos y

recuperando clientes perdidos. Así como mantener su cartera sana realizando en tiempo la cobranza.

EXPERIENCIA EN EMPRESAS

EMPRESA: *PADILLA PROCESS*

PUESTO: SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

Marzo de 2021 A Diciembre 2022

Supervisar el mantenimiento y el personal a cargo para la realización del mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos. Así como la realización de los reportes solicitados por la empresa. Realizar la solicitud de materiales requeridos a los proveedores para el mantenimiento de los equipos.

EMPRESA: *COMPAÑÍA FERRETERA NUEVO MUNDO (TRUPER)*

Febrero 2019 A Marzo 2021

PUESTO: ASESOR COMERCIAL

Asesoría ,prospectación y cobranza al cliente en la zona asignada ofreciendo un servicio de calidad coordinando la entrega con un buen seguimiento de las necesidades del cliente. A la vez buscando clientes nuevos para aumentar la cartera de clientes en la zona teniendo como objetivo 3 clientes mensuales y con una buena prospectación alcanzando superar la meta con 5 o 6 clientes mensuales.

EMPRESA : VEGUSA (NISSAN)

Septiembre 2017 A Enero 2019

PUESTO: ASESOR DE SERVICIO

Recibir y asesorar al cliente respecto al servicio requerido en su unidad ya sea mantenimiento preventivo o correctivo al igual impulsar los servicios y accesorios de la marca. Dar seguimiento al servicio adquirido por el cliente. Resolviendo dudas y ofreciendo un excelente servicio

EMPRESA : Gruma (grupo Maseca)

MARZO 2009 a febrero 2017

PUESTO : agente de ventas

Prospectar y realizar clientes nuevos para una zona de venta nueva empezando de cero, se logro realizar una ruta de 80 clientes en 3 meses dando servicio y prospectando mas clientes en zonas rurales ampliando el catalago de clientes a 150 clientes pudiendo dividir en 2 rutas de venta con una restructura para poder seguir prospectando. Y aumentando la cartera de clientes.

EMPRESA : GEUSA (PEPSI)

Septiembre 2000 a Agosto 2008

Puesto: Preventa

Mi primer trabajo en el área de ventas. Se aperturo rutas nuevas en la empresa con canal de preventa. Mis actividades a realizar eran el mercadeo acomodo de productos en los enfriadores. Buscar puntos estrategicos en el punto de venta o negocio, apoyados por pop y diversos medios de marqueting así como exhibiciones de productos y rotación del mismo logrando alcanzar las metas de ventas estipuladas por la empresa

ESTUDIOS

ESCUELA: CENTRO DE ESTUDIOS TECNOLOGICOS N:62

FECHA : 1995 A 1999

CARRERA: TECNICO EN ELECTRICIDAD

ESCUELA : UVEG

FECHA : 2013 A 2014 MERCADOTECNIA (TRUNCA)