



Pedro Gerardo Sotelo Estrada

"Motivado y Determinado"

(333) 106-8544
Del Equilibrio 2667
Tréboles Residencial
Zapopan Jalisco
pedro.sotelo@gmail.com
www.linkedin.com/in/pedro-sotelo-11205056



Me considero una persona, dedicada, responsable, capaz de asumir responsabilidades y tomar decisiones claves para desempeñar mi trabajo de una manera eficaz, trabajo en equipo, ser líder de un equipo de trabajo, lograr que se cumplan los objetivos de la empresa del equipo y personales, me agradan los retos. Con los que me ayuden a lograr mis metas laborales y personales.

COMPETENCIAS

Manejo del estrés	Trabajo en Equipo	<div><div></div></div>	Software: Excel, Word,
Liderazgo	Orientado a Resultados	<div><div></div></div>	PowerPoint, Outlook, Photoshop,
Influencia	Inglés	<div><div></div></div>	Illustrator, SalesForce, Secop

EDUCACIÓN

2000 - 2003
Guadalajara, Jal
PA. Informática Administrativa
Universidad Autónoma de Guadalajara

1998 - 2002
Guadalajara, Jal
Técnico en Electrónica
CBtis 38
ole, lycée ou collège

Cursos y Diplomados
Diplomado de ventas 7 pilares del éxito, proceso consultivo de ventas Graham Ross
Diplomado de Seminario de habilidades y destrezas para ventas profesionales
impartido GLOBAL TRAINING SOLUTIONS MÉXICO
Diplomado Icamí / Programa Líderes en Desarrollo - Método del caso 2019

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abr 2022 – Oct 2022
Guadalajara, Jal.
MG López Mateos
Ejecutivo Comercial
Prospección telefónica y visitas a clientes potenciales de acuerdo al perfil del portafolio.
Generar venta consultiva de los productos del portafolio de la marca, proporcionando información sobre planes de arrendamiento y financiamiento.
Asesor Comercial de Piso de Venta y Digital
Lograr Ventas integrales, trabajando con el share del 80% incluyendo productos de Valor Agregado para genera la mayor utilidad de la Venta

Jun. 2021 – Abr. 2022
Guadalajara, Jal.
Arrendadora Tip México
Ejecutivo B2C Multimarca
Visitas Agencias de Autos para Capacitar a los Asesores sobre los planes de Arrendamiento
Visitas a empresas para generar una venta consultiva, apoyando a los asesores para generar mas mercado, ofreciendo los beneficios que tiene la arrendadora
Analizar el perfil del cliente, integración de expediente completo para comenzar el trámite del arrendamiento
Firmas de contratos y coordinación de entrega de unidades, seguimiento a renovaciones de unidades con refinanciamiento o toma de unidades.

Mar. 2019 – May 2021
Guadalajara, Jal.
KIA SANTA ANITA
Ejecutivo Comercial
Prospección telefónica y visitas a clientes potenciales de acuerdo al perfil del portafolio.
Generar venta consultiva de los productos del portafolio de la marca, proporcionando información sobre planes de arrendamiento y financiamiento.
Asesor Comercial de Piso de Venta y Digital
Lograr Ventas integrales, trabajando con el share del 80% incluyendo productos de Valor Agregado para genera la mayor utilidad de la Venta

INTERESES

Viajar: Europa (Francia, Irlanda), para mi aniversario de bodas 2024
Deportes: Natación, lo practique en la universidad, actualmente Tocho Bandera los fines de Semana.
Cine con mi esposa y una rica cena disfrutando su compañía