



Jose Luis Oyoqui Garcia LinkedInJobs

Gerente de Refaccionarias, SERVA
vortexoyoqui@gmail.com
52-7712442021

77 % de Adecuación con Inteligencia Artificial

Perfil

| | |
|----------------------|------------------------------------|
| Pretensión salarial | \$ 20,000.00 |
| Puesto deseado | Supervisor/a |
| Edad | 40 años |
| Estado | Hidalgo - Pachuca de Soto (México) |
| Nacionalidad | México |
| Licencia de conducir | A, C |
| Dirección | Cto. Fluorita 103 |
| Código Postal | 42082 |
| Estado civil | Casado(a) |

Experiencia profesional

| | |
|--|--|
| 01/2022 - 07/2022 (6 meses) | <ul style="list-style-type: none">Gerente de Refaccionarias - SERVA FUNCIONES: • Monitorear actividades comerciales de 4 sucursales. • Mejorar estratégicamente los procesos operativos del área. • Reclutar y desarrollar equipos comerciales. • Seguimiento a inventarios, control de activos, cajas, reportes y bases de datos. • Manejo de KPI's de ventas. LOGROS: • Alcancé el 108% de presupuesto mensual mediante un control de ventas, inventarios y capacitaciones enfocadas en atención al cliente. • Mantuve un 100% de histórico de ventas al mantener una cartera de crédito sana. • Identifique perdidas de 1.5 M a través del correcto seguimiento e implementación de inventarios cíclicos semanales. |
| 06/2021 - Actualmente (1 año y 7 meses) | <ul style="list-style-type: none">Director Comercial - Lemos Electronics Trading FUNCIONES: • Dirigir al departamento de ventas y Marketing, enfocando el incremento de las ventas y la captación de clientes de consumo masivo B2B. • Implementar mejoras y estrategias comerciales para el cumplimiento de metas y presupuestos mensuales y KPI's. • Desarrollar equipos comerciales y establecer, mejorar e incentivar las relaciones comerciales con otras empresas. • Desarrollar presentaciones de producto y estrategias comerciales para el mercado nacional e internacional para la captación de aliados comerciales. LOGROS: • Alcance del 95% al 125% de las cuotas y presupuestos establecidos por la empresa en todos los meses que se ha trabajado. • Recuperación de cartera vencida de hasta 5M de pesos de pagos atrasados, implementando estrategias de recuperación con los clientes. • Apertura del canal internacional, consolidando entregas a todo el continente americano a través de la gestión oportuna y dirigiendo el correcto seguimiento a los pedidos de los clientes. |
| 02/2019 - 06/2020 (1 año y 4 meses) | <ul style="list-style-type: none">Gerente - MOVISTAR FUNCIONES: • Coordinar y respaldar al equipo de venta para alcance de los objetivos. • Atraer y dar seguimiento a clientes, hacer prospección y cerrar ventas. • Monitorear actividades de venta para fortalecer y crear estrategias. • Formar y capacitar a la fuerza de ventas. LOGROS: • Superé en un 125% los objetivos de venta a través del uso adecuado de CRM por los ejecutivos de venta. • Mantuve un 80% del cumplimiento de la cuota mensual de ventas en época de pandemia mediante la implementación de campañas en redes sociales. • Impulsé al 83% el crecimiento de mis colaboradores dentro de la compañía en puestos gerenciales a través de la capacitación y seguimiento a su desarrollo. |
| 01/2014 - 11/2019 (5 años y 10 meses) | <ul style="list-style-type: none">Gerente Comercial - TV CODICE / SKY FUNCIONES: • Coordinar equipos de ventas en los estados de Hidalgo y Querétaro. • Crear planes para el crecimiento empresarial. • Ejecutar iniciativas de planeación y dar seguimiento de cobertura. • Reclutar y capacitar personal de ventas e instalaciones. • Evaluar KPI's y auditar el correcto uso de materiales en las instalaciones. LOGROS: • Alcancé el 110% de cumplimiento de cuotas generales a través de talleres y supervisiones con los equipos de trabajo. • Aumenté en un 40% la red de distribuidores mediante negociaciones, esquemas atractivos y estrategias de venta. • Disminuí en un 65% las penalizaciones en Hidalgo y 75% en Querétaro a través de mejorar la calidad de venta e instalaciones. • Aumenté en un 90% la calidad de venta mediante supervisiones periódicas. • Evité multas de +360K al resolver el 100% de las incidencias. |

Formación

| | |
|-------------------------------|---|
| 02/2016 - 02/2019 (3 años) | <ul style="list-style-type: none">Educación superior - Licenciatura - Centro Trilingüe de Estudios Superiores Administración de Empresas · Culminado |
|-------------------------------|---|

Habilidades y conocimientos

Idiomas

- Español (Nativo)
- Inglés (Avanzado)

Licencia de conducir

- A
- C

Otros datos

- ☒ Fecha de última modificación del CV **6 de enero de 2023**
- ☒ Disponibilidad para viajar
- ☒ Disponibilidad para cambio de residencia
- ☒ Vehículo propio

Preguntas de filtrado (Killer Questions)

10 de 10

¿Cuentas con experiencia en ventas de refacciones automotrices?

Si

10 de 10