

Contactar

Calle 129 B N° 92B -09
310 669 7686 (Mobile)
acom1982@gmail.com

www.linkedin.com/in/antonio-c-ortiz-m (LinkedIn)

Aptitudes principales

Administración

Marketing

Asesor

Languages

Inglés (Elementary)

Certifications

Nuevo Curso Gratis de
Programación Básica

Curso Básico de Python

Curso de Fundamentos de Python

Antonio Carlos Ortiz Morales

Asesor Comercial | Estudiante de programación.
Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Extracto

Licenciado en Administración egresado de la Universidad de Oriente en Venezuela, Más de 15 años de experiencia en el manejo de personal, uso de indicadores de gestión, ventas y asesoramiento comercial. Con metas cumplidas en incrementar las ventas en un promedio de 10% en comparación al año anterior en las empresas en las que he laborado. Estudiante de Ingeniería de Software y Desarrollo WEB.

Profesional en generación de demanda B2B, ayudando a las ventas de las compañías mediante la generación de MQL, ayudamos a la prospección y análisis de perfiles decisorios para la generación de nuevos negocios. Con foco en México, NOLA, SOLA y España.

Me gusta generar empatía con las personas con las que trabajo, ponerme en sus zapatos y ayudar a solucionar los dolores que pueda estar presentando en sus proyectos. He logrado optimizar las ventas en las empresas en las que he trabajado en aproximadamente 10%, he apoyado la formación de personal a cargo impulsando al colaborador a dar lo mejor de si en un ambiente de trabajo positivo.

Proyectos con IBM Redsis, IBM Tech Data, Microfocus y SAP España.

Cel: +57 310 669 7686

e-mail: antonio.ortiz@latonegroup.com

Experiencia

Unión Médica del Norte

Asesor comercial

noviembre de 2021 - septiembre de 2022 (11 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

* Orientar al cliente de acuerdo con el requerimiento del servicio.

- * Estandarizar protocolos de servicio según requerimiento.
- * Presentar reportes de gestión de acuerdo con indicadores establecidos.
- * Establecer un plan de promoción de los servicios de acuerdo con políticas y metas.
- * Evaluar los resultados de la implementación del plan de acuerdo con indicadores.
- * Realizar el seguimiento a la prestación de los servicios de acuerdo con los protocolos establecidos.

IBP RockYourSales

Account growth Specialist

diciembre de 2020 - noviembre de 2021 (1 año)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

- Aplicación de técnica SPIN
- Aplicación de técnica BANT
- Perfilación de bases de empresas para su gestión
- Tele trabajo para obtener cumplimiento de KPI
- Seguimiento de Cuentas
- Entregar Citas a los Consultores de Productos

My Virtual Agency

Specialist Social Selling

diciembre de 2020 - noviembre de 2021 (1 año)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

- Aplicación de técnica SPIN
- Aplicación de técnica BANT
- Perfilación de bases de empresas para su gestión
- Tele trabajo para obtener cumplimiento de KPI
- Seguimiento de Cuentas
- Entregar Citas a los Consultores de Productos

Emermedica Oficial

Asesor comercial

noviembre de 2020 - diciembre de 2020 (2 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

El Corredor de Emermédica gestiona la vinculación de clientes al servicio, realiza llamadas de primer contacto con el paciente y seguimiento, su propósito fomentar la importancia de tener a disposición un servicio médico domiciliario para el bienestar y seguridad del usuario. Gestiona las alianzas

estratégicas con las empresas mostrando los beneficios que tanto empleador como empleado obtienen al vincularse con Emermédica.

Órtica Iris

Asesor comercial

junio de 2019 - julio de 2020 (1 año 2 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Asesor Comercial de Optometría, apoya la gestión del Optómetra, tomando en consideración las indicaciones que este indica. Guía al paciente en el proceso de escoger la montura para sus dispositivos de corrección visual y genera los pedidos a los proveedores. Realiza la facturación, cuadros de caja e inventarios periódicos.

Unión Médica del Norte

Asesor comercial

enero de 2017 - junio de 2019 (2 años 6 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

El asesor comercial tiene la responsabilidad de guiar al paciente durante el proceso dentro de la institución médica, indica los requisitos para la realización de exámenes médicos, terapias físicas y respiratorias y apoya al área de farmacia a la entrega de los medicamentos. Factura los procedimientos de odontología, pediatría, ginecología y laboratorios médicos.

Asesor Comercial de Optometría, apoya la gestión del Optómetra, tomando en consideración las indicaciones que este indica. Guía al paciente en el proceso de escoger la montura para sus dispositivos de corrección visual y genera los pedidos a los proveedores. Realiza la facturación, cuadros de caja e inventarios periódicos.

Subway

Supervisor

marzo de 2011 - julio de 2015 (4 años 5 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Manejo de Personal de 4 puntos ubicados en Bogotá.

Formación de Personal.

Elaboración de indicadores de Gestión.

Elaboración de estrategias comerciales y convenios con empresas.

Manejo de Proveedores.

Atención al Cliente.

Apoyo a la gerencia de puntos de venta.

Motivación positiva a la excelencia.

Elaboración de inventarios, control de caja y auditoría de punto.

Educación

UNINPAHU

TECNOLOGÍA EN COMPUTACIÓN Y DESARROLLO DE
SOFTWARE · (enero de 2022)

BIT - Bogotá Institute of Technology

Bootcamp Desarrollo Web FullStack, Tecnología de la información · (agosto
de 2022 - diciembre de 2022)

Corporación Universitaria Iberoamericana

Bootcamp Desarrollo Web FullStack, Ingeniería de software · (agosto de
2022 - diciembre de 2022)

Universidad de Oriente (VE)

Licenciado en Administración, Licenciado en Administración