

Brayant Palomino Navarro

952871603 • Lima - Perú • 70989902bpn@gmail.com

EXPERIENCIA

Supervisor

Sep 2022 - Sep 2023

Custom Solutions E.I.R.L | Lima, Perú

Estuve encargado de las áreas de Ventas y Producción, supervisión y liderazgo en ventas, la implementación de estrategias para lograr metas, el aseguramiento de la calidad en la producción y la coordinación efectiva con proveedores. Además, implica la capacitación del personal nuevo y la generación de informes detallados sobre ventas y comisiones.

En Ventas:

- Monitorizo el volumen de compras de nuestra cartera de clientes actual.
- Implemento estrategias para alcanzar nuestros objetivos de venta.
- Lidero las ventas corporativas.
- Genero reportes detallados de ventas y comisiones.

En Producción:

- Aseguro la calidad y eficiencia en los procesos de fabricación.
- Establezco estándares para los procedimientos de producción.
- Coordino con proveedores y gestiono la compra y transporte de insumos.
- Capacito al personal nuevo en ambas áreas.

Asesoría de redes

Dic 2022 - Feb 2023

Agrupación musical “Bareto” | Lima, Perú

Estuve encargado de brindar una asesoría para el manejo de redes de la agrupación que tenía por objetivo aumentar su alcance.

- Análisis de redes sociales:

- Métricas y objetivos.

- Creación estrategia de contenido:

- Tipo de contenido, plataforma, tonos de comunicación, formato, pilares de contenido, lineamientos para creación de contenido.

- Creación de contenido modelo.

- Publicación de contenido modelo.

Auxiliar comercial

Oct 2021 – May 2022

Activarte BTL | Lima, Perú

Responsable de la supervisión de proveedores, la gestión de la carga administrativa, la elaboración de informes de ventas, el mantenimiento de la base de datos comercial, la supervisión del personal en campo, la elaboración de planillas de pagos, la gestión completa de activaciones BTL y la capacitación del personal necesario para las mismas, además de asegurar la correcta liquidación de proyectos.

Responsabilidades clave:

- Supervisar en campo a nuestros proveedores, garantizando que cumplan con los estándares de calidad y servicio establecidos.
- Gestionar y dar seguimiento a la carga administrativa del área, incluyendo la organización de facturas de compra y venta, la elaboración de cotizaciones, la generación de facturas y notas de crédito, la preparación de guías de remisión y el monitoreo de procesos de facturación y cobranza.
- Preparar informes detallados sobre los resultados de ventas y la rentabilidad de los proyectos.
- Mantener actualizada la base de datos comercial, que incluye información de clientes, proveedores, personal de ejecución y activos de la empresa.
- Supervisar al personal en campo y realizar seguimiento de sus rutas.
- Elaborar las planillas de pagos para el personal externo por proyecto.
- Supervisar las activaciones BTL en su totalidad, desde la producción del material hasta la ejecución de las mismas.
- Seleccionar y capacitar al personal necesario para llevar a cabo las activaciones.
- Elaborar la liquidación de proyectos, asegurando la correcta finalización y documentación de cada uno de ellos.

Gestor comercial

Ago 2019 – Oct 2021

Custom Solutions E.I.R.L | Lima, Perú

Responsable de establecer relaciones sólidas con nuevos clientes, impulsar el crecimiento de nuestra cartera actual mediante estrategias efectivas de ventas, elaborar informes transparentes de ventas y comisiones, y proporcionar una atención al cliente excepcional para generar confianza en nuestros productos y servicios.

Responsabilidades clave:

- Establecer contacto con potenciales nuevos clientes, desarrollando relaciones sólidas y fomentando la confianza desde el primer contacto.
- Realizar un seguimiento constante del crecimiento y volumen de compra de nuestra cartera de clientes, identificando oportunidades para fortalecer la relación comercial.
- Diseñar estrategias efectivas que impulsan el aumento de ventas dentro de la cartera existente, garantizando un flujo de ingresos sostenible.
- Elaborar reportes de ventas y comisiones para nuestros artistas afiliados, asegurando la transparencia y precisión en los registros financieros.
- Brindar una atención al cliente excepcional, garantizando una experiencia de compra positiva y generando confianza en nuestros productos o servicios.

EDUCACIÓN

Instituto Certus | Técnico

2019-2021

- Técnica de Marketing y Gestión de Ventas

HABILIDADES

Ingles Básico | Microsoft Office – Intermedio | Adobe Illustrator - Intermedio | Adobe Photoshop - Intermedio | PrestaShop - Intermedio | Python - Intermedio| GitHub – Intermedio | MySQL – Básico | Django - Básico | Adobe Premiere Pro - Intermedio