

Carlos Javier Duna

- Cel: (291) 4149775
- carlosjavierduna@gmail.com
- Florencio Sanchez 246, Bahía Blanca, Buenos Aires,
- Argentina 38 años
- DNI: 28130556



Experiencia Laboral

Jun 2015 - Al presente

Jefe de ventas sur de Bs. As., La Pampa y Patagonia en 3 Arroyos SA (Actualmente)

Ventas en el canal de distribución (tradicional) y supermercados (moderno). Ventas en canal industrial y licitaciones estatales. Negociación de ofertas, publicaciones en folders y acciones comerciales en grandes cadenas de supermercados. Seguimiento, desarrollo y ampliación de la cartera de clientes. Gestión y concreción de cobranzas. Seguimientos logísticos de pedidos. Atención personalizada de reclamos de clientes y consumidores. Gestión, entrega y colocación de material pop en las tiendas asignadas y dentro de mi área de cobertura geográfica. Negociación de facing, exhibición primaria y adicionales en las tiendas. Supervisión de labores del personal de ventas y promoción directa e indirecta de la compañía. Desarrollo de eventos promocionales. Clientes más relevantes: Cooperativa Obrera, Puelche y Supermercados Todo (Bariloche), Supermercados Tres Estrellas (Olavarría), La Anónima, La Proveeduría (Comodoro Rivadavia), entre otros.

Abr 2012 - Jun 2015

Jefe de ventas región NEA y NOA en 3 Arroyos SA (Durante 3 años y 4 meses)

Ventas en el canal de distribución (tradicional) y supermercados (moderno). Ventas en canal industrial y licitaciones estatales. Negociación de ofertas, publicaciones en folders y acciones comerciales en grandes cadenas de supermercados. Seguimiento, desarrollo y ampliación de la cartera de clientes. Gestión y concreción de cobranzas. Seguimientos logísticos de pedidos. Atención personalizada de reclamos de clientes y consumidores. Gestión, entrega y colocación de material pop en las tiendas asignadas y dentro de mi área de cobertura geográfica. Negociación de facing, exhibición primaria y adicionales en las tiendas. Supervisión de labores del personal de ventas y promoción directa e indirecta de la compañía. Desarrollo de eventos promocionales. Clientes más relevantes: La Gallega, Micropack, Rosental, La Reina, Supermercados Impulso (Corrientes), El Pajarito (Formosa), Modelo (Concordia), Supermax, Zorzon (Chaco), Supermercados Comodín (Jujuy), Emilio Luque (Tucumán), entre otros.

Ene 2009 - Abr 2012

Jefe de ventas región NEA y Córdoba en 3 Arroyos SA (Durante 3 años y 4 meses)

Ventas en el canal de distribución (tradicional) y supermercados (moderno). Ventas en canal industrial y licitaciones estatales. Negociación de ofertas, publicaciones en folders y acciones comerciales en grandes cadenas de supermercados. Seguimiento, desarrollo y ampliación de la cartera de clientes. Gestión y concreción de cobranzas. Seguimientos logísticos de pedidos. Atención personalizada de reclamos de clientes y consumidores. Gestión, entrega y colocación de material pop en las tiendas asignadas y dentro de mi área de cobertura geográfica. Negociación de facing, exhibición primaria y adicionales en las tiendas. Supervisión de labores del personal de ventas y promoción directa e indirecta de la compañía. Desarrollo de eventos promocionales. Clientes más relevantes: La Gallega, Micropack, Rosental, Cencosud (filial Córdoba), Mariano Max, Becerra, entre otros.

Ene 2005 - Ene 2009

Supervisor de ventas en 3 Arroyos SA (Durante 4 años y 1 mes)

Área asignada: Rosario y alrededores. Pcia de Santa Fe, Entre Ríos y noroeste de pcia. de Buenos Aires. Supervisor de trade marketing. Relevamiento y análisis de datos de mercado. Controles de stocks en pdv.

Seguimientos logísticos de pedidos. Gestión de pedidos en pdv. Velar por el cumplimiento de objetivos y políticas comerciales de la compañía en el pdv. Atención personalizada de reclamos de clientes y consumidores. Cobranzas. Gestión, entrega y colocación de material pop en las tiendas asignadas y dentro de mi área de cobertura geográfica. Negociación de facing, exhibición primaria y adicionales en las tiendas. Supervisión de labores del personal de ventas, merchandisers y promoción directo e indirecto de la compañía. Desarrollo de eventos promocionales.

Mar 2001 - Ene 2005

Merchandiser en 3 Arroyos SA (Durante 3 años y 11 meses)

Ciudad de Base: Rosario, pcia. de Santa Fe. Reposición de mercaderías. Controles de stocks. Generación de pedidos en pdv. Relevamiento de datos de mercadeo. Control de precios. Elaboración de informes y reportes. Gestión, negociación, entrega y colocación de material pop en las tiendas asignadas y dentro de mi área de cobertura geográfica. Negociación de facing, exhibición primaria y adicionales en las tiendas.

Estudios

Universitario en curso (5to.año)

Licenciatura en Ciencia Política (Universitario/ En Curso)

Universidad Nacional de Rosario

Área de estudio: Ciencias Políticas

Conocimientos

Idiomas

Inglés: Escrito Básico, Oral Básico

Referencias

- Daniel Cristian Puy. Gerente Nacional de Ventas en 3 Arroyos S.A. Tel: (11) 5413-2364
- Gonzalo Martinez Ukraineec. Jefe de Ventas en 3 Arroyos S.A. Tel: (341) 369-1909

Objetivo laboral

"Desarrollar y explorar nuevas capacidades y potenciales que me permitan crecer económica, humana y profesionalmente. Capacitarme en un contexto cada vez más demandante. Desarrollar relaciones humanas y laborales en un ambiente cordial y agradable. "