



José Alejandro Rodríguez Peraza

RUT

26.041.829-7

PERMANENCIA DEFINITIVA

Teléfono Móvil

+56 987012347

Edad

33 años

Fecha de nacimiento

26/05/1989

Lugar De Nacimiento

San Felipe - Venezuela.

Estado Civil

Casado

Dirección

Radal 1227, Quinta
Normal. RM

Email

Djpraza26@gmail.com

Idiomas

Español: Nativo
Inglés: Nivel Medio.

Conocimientos

- HTML 5 
- CSS3 
- JAVASCRIPT 
- REACT 
- MySQL 
- DART 
- FLUTTER 



[GitHub](#)



[LinkedIn](#)

Técnico superior universitario con **15 años** de experiencia laboral en diversos cargos. Mi experiencia va desde el área comercial, área de onboarding, hasta el área de desarrollo web..

Desarrollador web en lenguajes: **HTML5 CSS3, JAVASCRIPT, REACTJS**. En desarrollo Mobile: **DART , FLUTTER**. Y en bases de datos: **MySQL y PostgreSQL**.. Actualmente cursando certificación en Stack MERN

EXPERIENCIA PROFESIONAL



2021 -2022 SumUp Chile

Cargo: OnBoarding Specialist II

Función:

- Realización de OnBoarding a Clientes.
- Utilizar SQL en el DWH para análisis de data.
- Salesforce para seguimiento de clientes
- Activación y aprobación de cuentas y registros.
- Proyectos de mejora continua de procesos internos.
- Implementación de plataformas para mejorar las validaciones.

2020 -2021 Symmetrics Lab Chile

Cargo: KAM.

Función:

- Ventas de proyectos tecnológicos y SAAS B2b.
- Negociación y Fidelización de la cartera de Clientes.
- Gestión y prospección de Clientes.
- Planificación de Estrategias Comerciales.
- Gestión de información.
- Post-Venta y Onboarding
- Gestión de cuentas claves.
- Estrategias de Ventas y cierre de negociaciones efectivas.

2019 -2020 Asesorias Punta Verde HR Virtual (Chile)

Cargo: KAM Key Account Manager

Función:

- Gestión de Cartera de Clientes.
- Capacitación de nuevos clientes.
- Ventas B2b.
- Negociación y Fidelización de la cartera de Clientes.
- Gestión de Negocios.
- Confección de ofertas y propuestas comerciales.
- Planificación de Estrategias Comerciales.
- Gestión de información.
- Post-Venta y Onboarding
- Gestión de cuentas claves.
- Estrategias de Ventas y cierre de negociaciones efectivas.

2018 -2019 TRABAJANDO.COM (Chile)

Cargo: KAM Key Account Manager

Función:

- Gestión de Cartera de Clientes.
- Ventas B2B.
- Negociación y Fidelización de la cartera de Clientes.
- Gestión de Negocios,
- Confección de ofertas y propuestas comerciales.
- Gestión de información.
- Marketing y Asesoría.
- Gestión de cuentas claves.
- Estrategias de Ventas y cierre de negociaciones efectivas.

Aptitudes

- Orientación al cliente y a la calidad en su servicio.
- Orientación a objetivos y resultados.
- Capacidad de comunicación.
- Capacidad resolutive.
- Automotivación y autodisciplina.
- Empatía e inteligencia emocional.
- Proactividad.
- Radical Candor.
- Habilidad negociadora y seguridad.

2017 **PRAIN ABOGADOS (Call center) (Chile)**

Cargo: Ejecutivo de Cobranza

Función:

- Cobranza Mora Blanda / Pre-judicial.
- Asignación y seguimiento de actividades.
- Seguimiento de deuda.
- Control de cumplimiento de estándares dictados por el cliente.
- Contacto directo con el cliente.

2014-2016 **INTERNATIONAL TRUCKS LT. (Venezuela)**

Cargo: DESARROLLADOR JAVASCRIPT

Función:

- Desarrollo de herramientas internas
- Manteción y mejoras de la página corporativa.
- Encargado de resolver problemas y errores de la pagina corporativa.

2011-2014 **CENTRO DE GESTION DE PALLETS EMPRESAS POLAR (Venezuela)**

Cargo: Supervisor de Planta

Función:

- Supervisor de Producción. -Bodega a Cargo.
- Pago de Nomina.
- Recepcion,procesamiento y emisión de Pedidos.
- Recepción,procesamiento y emisión de Compras.
- Facturación de pedidos y devoluciones.
- Coordinación de despachos con departamento de almacén
- Inventario.
- Encargado de cumplimiento de normas de seguridad e higiene.
- Reportes diarios de ventas y compras.

FORMACIÓN ACADÉMICA



• Escalab Academy Chile

Desarrollador Web: HTML5, CSS3, JAVASCRIPT, REACT.JS

• Universidad Fermín Toro (2006 - 2009)

Técnico Superior Universitario en Telecomunicaciones.

• PARADISI ESTUDIO AUDIOVISUAL (2016 - 2017)

Fotografía Profesional (Completado).

• Dr. Graphics. (ADOBE CERTIFIED EXPERT)

Adobe Photoshop Basico.

Adobe Lightroom Professional.

• Academia DALE CARNEGIE

Presentaciones de Alto Impacto.



ESCALAB OTORGA EL PRESENTE CERTIFICADO A

Jose Rodríguez

HAS COMPLETADO SATISFACTORIAMENTE EL CURSO DE

Web Developer

Durante el periodo comprendido entre Julio del 2021 y Septiembre del 2021

SANTIAGO DE CHILE, Issued on: 17 JUN 2022



César/Avilés Cuevas

CEO-Founder



Claudio López Uribe

CO-Founder



Miguel Chamorro Fuentes

Academic Director

Se extiende el presente Certificado a petición del(a) interesado(a), para los fines que estime conveniente



ESCALAB OTORGA EL PRESENTE CERTIFICADO A

Jose Rodríguez

HAS COMPLETADO SATISFACTORIAMENTE EL CURSO DE

Master en Javascript

Durante el periodo comprendido entre Abril del 2022 y Junio del 2022

SANTIAGO DE CHILE, Issued on: 17 JUN 2022



César/Avilés Cuevas

CEO-Founder



Claudio López Uribe

CO-Founder



Miguel Chamorro Fuentes

Academic Director



ESCALAB OTORGA EL PRESENTE CERTIFICADO A

Jose Rodríguez

HAS COMPLETADO SATISFACTORIAMENTE EL CURSO DE

ReactJS Developer

Durante el periodo comprendido entre Enero del 2022 y Abril del 2022

SANTIAGO DE CHILE, Issued on: 16 JUN 2022



César Avilés Cuevas

CEO-Founder



Claudio López Uribe

CO-Founder



Miguel Chamorro Fuentes

Academic Director



Número de certificado: UC-feat155dt-0acb-463e-87ce-6a872653b829

Url del certificado [ude.my/UC-feat155dt-0acb-463e-87ce-6a872653b829](https://udemy.com/certificate?utm_medium=share&utm_source=facebook&utm_campaign=facebook&utm_content=facebook&utm_term=facebook)

Número de referencia: 0004

CERTIFICADO DE FINALIZACIÓN

Dart: De cero hasta los detalles

Instructores **Fernando Herrera**

Alejandro peraza

Fecha **3 de Octubre de 2022**

Duración **10 horas en total**