



Luis Miguel Raffo A.

EJECUTIVO COMERCIAL / CORPORATIVO

Con más de 10 años de experiencia en el área comercial de diferentes rubros, he logrado consolidarme como un ejecutivo de alto rendimiento para la empresa, además muy buenos Kpi's con los clientes de mi cartera, proactivo, con disposición, creativo y comprometido.

+51 943507674

luismiguelraffo@gmail.com

La Molina, Lima, Perú.

HABILIDADES O APTITUDES

- Comunicador y facilitador
- Capacidad de escucha y análisis
- Persuasión
- Negociación
- Adaptabilidad
- Empatía

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mar 2023 – act. INDUSTRIAS QUANTUM MOTORS | EJECUTIVO CORPORATIVO B2B

Lima, Perú

Tareas realizadas / Logros

- Venta corporativa de flotas de vehículos 100 % ELECTRICOS, motos, trimotos, city cars y mini furgones utilitarios. / convenios, acuerdos comerciales, sinergias comerciales, renovación de flotas de vehículos eléctricos.
- Venta directa institucional, B2B, B2C. / Ventas promedio mensual. 40k.USD.
- Venta en canal moderno GRUPO EFE / Venta por acuerdo comercial a todo el grupo.
- Manejo de los proyectos de cartera institucional a las áreas de operaciones, compras en proyecto y acompañamiento a la migración a la electromovilidad / clientes: PACIFICO SEGUROS, PROSEGUR, MUNICIPALIDADES, MB RENTING, ARVAL, **Corporación Vega, grupo PRO, MOTOCORP, sindicatos y cooperativas** entre otros.
- Manejo de sistema CRM Zoho / calificar clientes nuevos.
- Desarrollo de productos financieros para vehículos eléctricos. /
- Presentación del portafolio a entidades gubernamentales / convenios con empresa DISTRILUZ, SEAL, AEDIVE, participación en la mesa de trabajo del CONGRESO DE LA REPUBLICA.

Sep 2022 – dic 2022 SALESLAND PACÍFICO | EJECUTIVO CORPORATIVO SENIOR

Lima, Perú

Tareas realizadas / Logros

- Venta institucional campaña GRUPO GLORIA
- Venta directa institucional, B2B, B2C. / Ventas promedio mensual s/. 200K.
- Manejo de la cartera institucional a las áreas de RRHH y compras del grupo con gran aceptación/ clientes: Impala terminals, grupo Alpayana, cofaco, Eurofarma, **Corporación Vega, grupo rustica, sindicatos y cooperativas** entre otros.
- Manejo de sistema SAP, calificar clientes nuevos.
- Exhibición de portafolio de campaña y productos food service. / conocimiento completo de productos envió de muestras de degustación de productos.

Dic 2019 - al presente
Lima, Perú

FDC CORPORATION | KEY ACCOUNT MANAGER

Tareas realizadas / Logros

- Venta directa, consultiva B2B, B2C. / Ventas promedio mensual \$6K.
- Creación de una nueva cartera con gran potencial de venta / 175 nuevos clientes analizados generando un potencial de venta de más de \$2.5 M. clientes: **AB Inbev (Backus) BEES e-commerce, Corporación Vega (distribución), Liebherr, MT industrial (Solé) Molitalia S.A.** entre otros.
- Generar embudo de ventas, calificar leads, reconocer oportunidades de conversión a clientes. / tasa de conversión promedio al 35%
- Exhibición de portafolio de 4 marcas y presentaciones de impacto. / conocimiento completo de productos y venta técnica implementación de 2 compresores industriales para la planta chocolates Molitalia monto de venta 200k USD

Ene 2018 – nov 2019
Lima, Perú

Concesionario CHEVROLET AUTOFONDO | ASESOR COMERCIAL

Tareas realizadas / Logros

- Venta consultiva de los vehículos del mix en el PDV a los clientes, leads calificados, referidos de gerencia. /cuota de ventas promedio 10 unidades por mes.
- Intermediación de servicios financieros y seguros, GPS, accesorios etc./ tasa efectividad promedio 65 %.
- Seguimiento impecable / llamada efectiva, implementación de sistema propio de generación de leads brindando un aporte de 10% a la cuota de venta.
- Trabajo de campo y flotillas / zona geográfica Manchay con mas de 25 clientes concretaron compra de vehículos, en 8 semanas.

Feb 2016 – Dic 2017
Lima, Perú

MAQUINARIAS S.A. | ASESOR PROFESIONAL DE VENTAS RENAULT

Tareas realizadas / Logros

- Venta consultiva de los vehículos del mix en el PDV a los clientes, leads calificados, referidos de gerencia. /cuota de ventas promedio 8 unidades por mes.
- Intermediación de servicios financieros y seguros, GPS, accesorios etc./ tasa efectividad promedio 40 %.
- Seguimiento de cartera / llamadas efectivas, nombramiento como asesor KEY USER de CRM Sicop 6.0

Feb 2015 – nov 2015
Lima, Perú

GRUPO PORTOCARRERO | COMERCIAL SENIOR

Tareas realizadas / Logros

- Venta Indirecta, con trabajo de campo ofreciendo las marcas del mix de distribución en pastillas de frenos / efectividad ventas zona sur de 300% en facturación de productos de importación.
- Venta consultiva a clientes PREMIUM en tiendas de servicio (3) cotizaciones, cross selling y difusiones digitales, incremento de hasta 25% en la facturación regular.
- Búsqueda de alianzas comerciales

Oct 2013 – Dic 2014
Perú - Chile

VIGAFLOW PERÚ SAC | Jefe de ventas

Tareas realizadas / Logros

- Ventas por UTT SODIMAC HOME CENTER LINEA GASFITERIA meta *sell-out* \$15K. Mensual / incremento de 25% a cuota de ventas *sell-out* \$20K. Al fin de mi gestión.
- Abastecer a los puntos de venta del stock para las góndolas / analice el sell-in y sell-out y mejore el abastecimiento de los productos y sus

tiempos de exhibición incluí el Cross -selling en el área de línea blanca aumentando la rotación de un producto en 20%.

- Seguimientos y mejora de los Kpi's de TRADE MARKETING / reporte a gerencia comercial con informes de visitas de promotores a PDV's (tienda perfecta, tiempos de Productividad, etc.)
- Mantenimiento y mejora de exhibiciones en góndolas / exhibiciones en cada PDV de la cadena tanto en lima como en provincias, maneje un presupuesto para ello.
- Participación en mesas de trabajo en PDV's / 4 talleres mensuales rotativos por tienda brindando información (charlas al público en general) promoción de la marca y productos.
- Reclamos y post venta.
- Trabajo de campo en Santiago de Chile (2 meses) / capacitación línea industrial para B2B
- Prospección y presentación de línea de productos para otros RETAILS en el mercado. / acuerdo comercial con PROMART HOME CENTER POR \$11K.

May 2012 – Ago 2013
Lima, Ica, Perú

PISAPIGS S.A. | **EJECUTIVO DE VENTAS**

Tareas realizadas / Logros

- Venta consultiva, venta técnica (*vendedor junior*) en trabajo de campo zona sur / ventas en promedio de S/. 30K clientes: AEROPUERTOS DEL PERÚ, AGRARIA SANTA ALDINA S.R.L., AGRICOLA ATHOS, AGRÍCOLA CAMPANARIO, AGROEXPORTACIONES MANUELITA SAC, AGROIMEX ARATO PERU S.A., TASA, PESQUERA HAYDUK S.A., AGROINDUSTRIAS EMIC, CONGELADOS PACIFICO SUR SAC, AGROINDUSTRIAS AIB, PROCESADORA LARAN SAC, PROCESADORA SANTA ANA, CAMPOSOL S.A. VIÑA TACAMA. Entre otros.
- Campaña de impulso producto (Pruebas técnicas) / mas de 5 ton, de producto vendido.

Feb 2008 – mar 2012
Lima, Perú

WURTH PERU SAC | **VENDEDOR JUNIOR – SEMI SENIOR**

Tareas realizadas / Logros

- Venta consultiva, trabajo de campo zona Lima sur / ventas promedio por \$9K Clientes: APLEX PERU E.I.R.L., TECSUR, LOS ANDES SERVICIOS CORPORATIVOS, CAMPO REAL S.A.C., CHANCADORA CENTAURO S.A.C., COMPAÑIA DE EXPLORACIONES ORION SAC., CRK TECHNOLOGIES, HELICÓPTEROS DEL SUR S.A., SOLEX DEL PERÚ., CIA MINERA LUREN. Entre otros.
- Ejecutivo de Cobranzas / 0.2% de atraso al final de mi gestión.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **UNIVERSIDAD RICARDO PALMA:** CARRERA PROFESIONAL DE BIOLOGIA 2004 -2009
- **INSTITUTO PERUANO DE MARKETING:** CARRERA PROFESIONAL DE MARKETING 2016 – 2018

CURSOS Y DIPLOMADOS.

- **AAP:** CURSO SEMIPRESCENCIAL DE VEHICULOS HIBRIDOS 2023
- **APEM:** PROGRAMA ESPECIALIZADO KEY ACCOUNT MANAGER 2019 (20 horas académicas)
- **ADEX:** DIPLOMADO DE IMPORTACIONES Y MARKETING DIGITAL 2022 XI (on line)
- **ADEX:** ANALISIS DE OPORTUNIDADES DE INGRESO A MERCADOS INTERNACIONALES.
- **ADEX:** ANALISIS DE DATOS Y HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL.

INFORMATICA

- Hoja de Cálculo: nivel intermedio
- Power Bi: nivel Básico
- CRM's: SICOP.8.0, Odoó.
- PPT: nivel intermedio – avanzado
- Prezi, emaze, Google slides
- Video llamadas: Zoom, Google meets, Teams
- Redes Sociales.

IDIOMAS

- INGLES: Nivel escrito, intermedio
Nivel Oral, intermedio.

DATOS DE INTERES

- Licencia de conducir: Brevete A1
- Aficiones: Ciclismo de Montaña, carpintería y bricolaje

REFERENCIAS

- A solicitud.