**CURRICULUM VITAE**  
**Rodrigo Fernando de la Fuente**

Nacionalidad: Argentino

DNI 23.276.437 (40 años)

Estado Civil: Divorciado

Domicilio: 9 de Julio 430 Bernal

Celular: (011) 15-5428-6675

Nextel: 54\*525\*2793

rodrigo.dlf@hotmail.com.ar

**Resumen de Capacidades**

* De raigambre comercial, orientado a resultados y enfocado a la dirección de Equipos de Venta de Bienes Raíces, con conocimiento específico del mercado de Countries y Barrios Cerrados.
* Venta de Lotes, Casas y Dormis ó “Family Houses” en Countries consolidados, así también como la venta de prelanzamientos y preventas de Desarrollos a ejecutarse.
* Cuento con conocimiento de este mercado en particular, la idiosincrasia de su público, precios, condiciones comerciales, y competencia.
* Habilidad de sondeo de las necesidades del cliente, negociación y manejo de objeciones.
* Desarrollador de equipos de trabajo, promoción y capacitación del personal, tanto de vendedores como del resto de sus componentes y colaboradores.

**Resumen de Habilidades**

* Conocimiento y manejo de herramientas Office
* Manejo de control y gestión de datos Goldmine
* Idiomas: Inglés

**Experiencia Profesional**

**GRUPO HARAS DEL SUR – Desarrollos Inmobiliarios,** Autovía2 Km 69, La Plata **Puesto: TEAM LEADER,** Enero-2010 a la Fecha

Descripción del Grupo de Empresas:

Comercialización de 3 Countries en todas sus modalidades (consolidado/preventa/prelanzamiento) más 2 nuevos próximos a lanzarse (entre ellos un Club de Polo).

Transformación de campos rurales en hábitat urbanísticos.

Responsabilidades del Puesto:

* Supervisión del Equipo de Ventas con 10 personas a cargo (7 Vendedores , 2 Anfitrionas y 1 Asistente de Ventas) para la atención en Showrooms de 2 countries (Haras del Sur 1 y Haras del Sur 2)
* Activa participación junto con la Gerencia en el armado, revisión y adaptación de procedimientos aplicables a Ventas, así como también la Fidelización y Satisfacción del Cliente.
* Venta de lotes de los 3 countries (Haras 1, 2 y 3)
* Gestión de Recompras para con pequeños inversores.
* Gestión de Cobranzas en momentos de alta volatilidad.
* Gestión de UpGrade de lotes de categoría menor a lotes Premium.
* Gestión de “Plan Amigo” para propietarios referidores.
* Venta de construcciones bajo la modalidad “llave en mano”, tanto en Tradicional como en Steel-Frame.
* Venta de casas propias y de Terceros, y venta de Dormis.
* Incremento del portfolio de Prospectos y Potenciales en eventos junto con las principales Cámaras Comerciales e Industriales de cada zona, incrementando la cartera de clientes.
* Armado de acuerdos con los principales referentes del sector, conforme la zona de influencia de cada vendedor.
* Acción de Mailing Específico ante la detección de una zona “fuerte”.
* Revisión del plan de trabajo de cada vendedor y análisis de los reportes solicitados para la puesta en marcha de las políticas por parte de la Gerencia Comercial.
* Clínica de objeciones y Roll Play, capacitación constante conforme la coyuntura y problemática del momento.
* Coordinación de agenda de boletos, interacción constante con la Administración para el adecuado armado de los mismos, y seguimiento del cliente hasta la firma de la operación.
* Asistir como “closer” a vendedores en circunstancias determinadas.
* Soporte del Gerente en la lectura de boletos y manejo de consultas y/o objeciones, con firma tanto en las oficinas del country como en Puerto Madero.

**GRUPO HARAS DEL SUR – Desarrollos Inmobiliarios,** Autovía2 Km 69, La Plata **Puesto: ASESOR COMERCIAL,** Agosto 2007 a Diciembre 2009

Responsabilidades en el puesto:

* Venta de lotes de 2 countries (Haras 1 y 2)
* Gestión de Recompras para con pequeños inversores.
* Gestión de Cobranzas en momentos de alta volatilidad.
* Gestión de UpGrade de lotes de categoría menor a lotes Premium.
* Gestión de “Plan Amigo” para propietarios referidores.
* Acción de Mailing específico ante la detección de una zona “fuerte”.
* Venta de construcciones bajo la modalidad “llave en mano”, en Tradicional.
* Venta de casas propias y de Terceros.

Logros en ambos Puestos dentro del Grupo:

* Desarrollo Personal y Profesional ante la apertura y expansión de nuevos negocios.
* He ganado la única posibilidad de ascenso que hubo en el Equipo Comercial en los últimos 6 años.
* A la fecha, tras 5 años y medio en el Grupo, he vendido 442 operaciones, entre lotes/casas/dormis.
* He Incrementado notoriamente la de cartera de clientes.
* Obtuve 3 Premios dentro de los que se destacan la venta del lote de mayor valor de la Empresa y el record de ventas propias en el Prelanzamiento de ***Haras del Sur 3 – Golf & Spa***.

**Educación**

**Universidad Católica de Salta,** Subsede CABA.  
**Derecho**  
Cursando a distancia 4º año

**Cursos y Seminarios**

**Reporte Inmobiliario**

Asisto a las conferencias que lleva a cabo dicha entidad especializada durante los últimos 3 años, tanto en el Hotel Sheraton como en el Colegio de Ingenieros.

A su vez me encuentro suscripto al mismo y recibo los newsletters a diario.

**Información Adicional**

* Registro de Conducir
* Movilidad propia: VW Suran Highline 2011