**Omar J. Márquez López**

**Rut 25.814.104-0**

**+56 975 816 891**

[**Om053382@gmail.com**](mailto:Om053382@gmail.com)

Profesional universitario administrativo, con 18 años de experiencia en el área de ventas, facturación y gestión administrativa de cobranzas. Experiencia en empresas con productos de consumo masivo, tales como productos personales y del hogar, equipos de oficina y ferretería, con fuerte orientación al servicio al cliente.  Actualmente enfocado en la búsqueda de nuevas oportunidades con el objetivo de seguir creciendo como profesional del área administrativa y comercial. Deseo ser un aporte positivo al desarrollo de estrategias, que permitan lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos por la Organización, de la mano con la satisfacción al cliente.

[EXPERIENCIA](http://www.laborum.cl/postulantes/cvprint.bum) LABORAL

**Distrihogar LTD (Cannon Home)    Octubre 2017 a la fecha.**

**(Santiago, Chile)**

**Sub Jefe de tienda (desde Sept 2019).**

* Atención y asesoramiento de clientes.
* Control de inventario.
* Recepción de mercadería.
* Registro de pagos, contabilidad y cierre diario de caja.
* Apertura y cierre de tienda.
* Manejo de personal de ventas (4 vendedores).
* Elaboración de reporte de venta diaria y mensual por vendedor.
* Preparación de horario mensual para el turno del personal.
* Presentación de resultados semanal y mensual por vendedor y total tienda.
* Reporte estadístico de cierre de venta mensual a la gerencia.

**Mayor de Ferretería Ferretti, C.A.    Octubre 2016 / Julio 2017**

**(Valencia, Venezuela)**

**Gerente de Ventas.**

* Ventas directas dirigidas a clientes mayoristas de ferretería.
* Gestión de cobranzas y manejo de inventario.
* Responsable de equipo de ventas (10 vendedores).
* Reporte mensual de estadísticas de ventas a la Gerencia.
* Control de inventario.
* Coordinación y seguimiento de despacho de productos a clientes mayoristas.
* Control de facturación, elaboración de notas de débito y crédito a clientes.
* Control de cartera de clientes.

**Ergoven C.A.  Julio 2012 / Junio 2016.**

**(Valencia, Venezuela)**

**Coordinador Senior de Ventas**

* Manejo de la fuerza de ventas.
* Preparación y gestión de indicadores del presupuesto de ventas y  garantías post-venta de productos.
* Control de inventario.
* Preparación de informes de margen de crecimiento, costos de pérdida.
* Cumplimiento del objetivo de venta anual en un 106% en promedio.
* Responsable del área de satisfacción al cliente postventa (garantía y servicio).
* Coordinación y seguimiento de despacho de productos.

**Kimberly Clark Venezuela, C.A. Mayo 2005 / Mayo 2012.**

**(Valencia, Venezuela).**

**Representante Senior de Ventas**

* Visitas directas a pisos de venta.
* Responsable del cumplimiento de objetivo de ventas mensuales.
* Manejo de 50 promotores en piso de venta de clientes.
* A cargo del cumplimiento de objetivos de entrega de material POP.
* Contratación de espacios en anaqueles para exhibición de productos.
* Desarrollo e implementación de promociones y ofertas por temporadas festivas.
* Elaboración y presentación de gestión de resultados a la Gerencia Regional de ventas.
* Responsable del servicio postventa para la región a cargo.
* Implementación de encuesta de cumplimiento en satisfacción al cliente.

**Colgate- Palmolive, C.A.  Octubre 1994 / Febrero 2005.**

**(Valencia, Venezuela).**

**Representante Senior de Ventas**

* Ventas directas de artículos de consumo masivo.
* Asignación y cumplimiento de objetivos de venta en bultos.
* Manejo de personal de promotores.
* Control y gestión de material publicitario.
* Responsable de atención a clientes de distintos canales de comercialización (Mayoristas, farmacias. perfumerías, supermercados e hipermercados).
* Diseño, implementación, ejecución y seguimiento de eventos por lanzamiento de nuevos productos y de actividades promocionales importantes por fechas festivas o por temporadas altas.
* Presentación de resultados a la Gerencia Regional de ventas.
* Manejo de cartera de cobranzas.
* Elaboración y presentación de reportes contables de cobranzas.
* Implementación de encuesta de satisfacción al cliente.

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS

**Universidad Jose Maria Vargas – Venezuela (1.995 / 1.997)**

Título obtenido: Licenciado Universitario en Administración  (Graduado)

Área de estudio: Administración Comercial

**Colegio Universitario Monseñor de Talavera - Venezuela  (1.992 / 1.994)**

Título obtenido: Técnico Superior en Administración Comercial.

OTROS [CONOCIMIENTOS](http://www.laborum.cl/postulantes/cvprint.bum)

**Sistemas Informáticos**

* Experiencia en manejo de sistemasMS Office
* SAP R/3 SD –Ventas.
* Seniority Junior A2: Módulo Ventas

**Entrenamiento en Coaching**

* Desarrollo de equipos de trabajo, competitivos y eficaces.
* Relaciones laborales y evolución interpersonal.

**Marketing**

* Estrategias de marketing presenciales, comunicacionales y online.

**Atención al cliente**

* Iniciativa de desarrollo para perfeccionar la atención al cliente en las áreas de cobranzas, venta y post-venta

REFERENCIAS

* Arturo Machado

+56 976 741 476

* Lucila Bernal

+56 945 032 043