

Josmer Barradas

Santo Domingo 1890, Santiago Centro, Chile

RUT 26.929.252-0

Tel +56 958011229

josmerb@gmail.com

www.linkedin.com/in/josmerbarradas

Profesional en ventas con 12 años de sólida experiencia en todos los canales de comercialización y operación en empresas líderes del mercado. Gestión innovadora orientada a resultados y a la formación de equipos comprometidos. Por mis estudios presento mayor habilidad para emplear sistemas informáticos, con conocimiento de sistema en plataformas SAP y Oracle. Tengo comprobada capacidad negociadora aplicada al conocimiento empresarial y manejo intermedio del idioma inglés.

Experiencia Profesional

Industria Automotriz QAP & Conchas y anillos (Venezuela)

2017-2019

Gerente de Ventas

Gerente de Ventas y Operación. Reportando al Presidente de la organización. Supervisando a 15 personas.

- Lidere el departamento de comercialización, generando un incrementando **+5%** de las ventas anuales.
- Expandí el equipo de ventas, logrando capacitar a 6 nuevos vendedores **+20%** total departamento.
- Incremente el share de participación marca DDT USA en Venezuela **+8%** Data Nilsen.

Millard Filters Ibérica (Venezuela)

2016-2017

Gerente de Ventas

Gerente de ventas regional (Distribuidores zona centro occidental). Reportando al Gerente General Venezuela - México. Supervisando a 25 personas.

- Expandí nuestra cobertura geográfica, logrando captar **2** nuevos distribuidores lo que represento un **25%** de incremento en volumen y **15%** en valor anual.
- Supervise el personal de ventas de los distribuidores, generando iniciativas para el crecimiento sostenido en volumen y valor de nuestra marca bajo el modelo de negocio **B2B**.

Procter & Gamble (Venezuela)

2012-2015

Supervisor de Ventas

Supervisor de ventas (Clientes Cuentas Claves Geográficos para P&G Venezuela). Reportando al Gerente de Distrito Región Centro Occidental. Supervisando a 20 personas.

- Supervise y Desarrolle el personal de mercaderistas en mi área, lo que condujo a la creación de **2** Promo vendedores plan piloto P&G en Venezuela.
- Diseñe e implemente las iniciativas para mejorar el negocio entre P&G y clientes, obteniendo un crecimiento en ventas de **+10%** y reduciendo el presupuesto para invertir en **-3%** anual.

Procter & Gamble (Venezuela)

2009-2012

Supervisor de Ventas

Supervisor de ventas (Distribuidor #1 para Procter & Gamble de Venezuela cliente Grupo Dialca). Reportando a gerente de unidad. Supervisando a 35 personas.

- Supervise el departamento de ventas y logística, obteniendo un incremento en las ventas de **+13%** y **+25%** de la cobertura y activación anual de clientes en la zona, con una reducción del presupuesto del **-5%** anual.
- Diseñe e implemente entrenamientos de ventas para el Distribuidor, obteniendo **3** nuevos supervisores y **8** representantes de ventas **+30%** total departamento.

Procter & Gamble (Venezuela)

2008-2009

Representante de Ventas

Representante de ventas (Cuentas autoservicios claves nacionales para Procter & Gamble de Venezuela).

Reportando a Gerente de ventas. Supervisando 10 a Personas.

- Supervise los equipos de mercaderistas, logrando un incremento en las ventas de la zona **+15%** y alcanzando un crecimiento de participación de mercado corporativo **+6%** anual.
- Expandí nuestra cartera de clientes, logrando captar #3 lo que represento un **+15%** de incremento en volumen anual.

ASPS C.A (Venezuela)

2007-2008

Ing. de Proyectos

Ingeniero en informática y proyectos para Procter & Gamble Industrial planta Barquisimeto. Reportando a

Supervisor departamento de sistemas.

- Desarrolle sistemas Web en lenguaje ASP y MySQL Server los cuales son apoyo para la planta P&G Venezuela.
- Desarrolle el proyecto y la implementación de red inalámbrica para planta P&G Venezuela.

Hidrolara C.A (Venezuela)

2006-2007

Analista Programador

Pasante del departamento de sistemas e información. Reportando a líder de sistemas.

- Desarrolle el sistema de control, evaluación y seguimiento de las obras realizadas por las empresas que prestan servicios a la hidrológica en lenguaje PHP y MySQLServer.

Estudios

Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado (Venezuela)

2000-2006

Ingeniero en Informática

Idiomas

Inglés Intermedio escrito y conversacional.

Cursos

New Hires In-Touch Program

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Mayo 2009). Cursos para nuevos representantes de ventas en contacto con los clientes.

Negociación

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Febrero 2009). Curso de negociación avanzado.

Venta Conceptual

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Febrero 2009). Curso avanzado de ventas conceptuales.

Venta Persuasiva

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Febrero 2009). Curso avanzado de ventas persuasivas.

Manejo de Objeciones

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Febrero 2009). Curso Avanzado en el manejo de objeciones.

Comunicación Frente a Frente

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Noviembre 2008). Curso avanzado de comunicación frente a los clientes.

Fundamentales de Ventas

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Noviembre 2008). Fundamentales de ventas entrenamiento.

Data Análisis

Aprendí a identificar los verdaderos crecimientos y caídas de ventas, a conocer las probabilidades de éxito para lograr un objetivo, entendí cómo reaccionar basándome en el concepto de causas comunes y especiales.

Coaching for everybody

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Septiembre 2010).

Entrenamiento avanzado para generar capacidad en el manejo de personal.

College I.

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Septiembre 2010). Entrenamiento avanzado de ventas.

Improving your personal leadership

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Marzo 2011). Entrenamiento basado en como explotar y desarrollar nuestro liderazgo dentro y fuera de la organización.

Corporate Athlete

Procter & Gamble Venezuela S.C.A. Caracas (Febrero 2011). Entrenamiento Basado en buscar el equilibrio o balance vida personal-trabajo, hábitos alimenticios y entrenamientos físicos.

FYR LOIS

Inglés conversacional estándar europeo nivel IC II (160 Hours). Barquisimeto-Lara 2018. Curso de inglés conversacional con estándares internacionales nivel interchange II.